面向21世纪课程教材

面向21世纪课程教材
Textbook Series for 21st Century

产业经济学

苏东水 主编

高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

面向21世纪课程教材
Textbook Series for 21st Century

产业经济学

苏东水 主编

高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

内容简介

本书是教育部“高等教育面向21世纪教学内容和课程体系改革计划”的研究成果，是经济学、管理学门类专业基础课程系列教材之一。本书围绕如何实现产业资源的有效开发、合理配置和合理利用这一中心，按照企业、市场和政府三条主线逐层展开，既同国际接轨又与实践结合。除论述产业组织、产业结构、产业政策、产业发展外，还适应中国特色和经济全球化对产业经济理论的要求，论述了东方人本主义的产业经济思想，吸收、体现世界产业经济领域的最新动态和精华。

本书作为高等院校经济学、管理学门类专业基础课程教材，也可供其他学科门类选用和社会读者阅读。

图书在版编目（CIP）数据

产业经济学/苏东水主编．—北京：高等教育出版社，2000（2001重印）
面向21世纪课程教材
ISBN 7-04-007830-9

Ⅰ．产…　Ⅱ．苏…　Ⅲ．产业经济学-高等学校-教材
Ⅳ．F014.6

中国版本图书馆CIP数据核字（1999）第64367号

产业经济学
苏东水　主编

出版发行	高等教育出版社		
社　　址	北京市东城区沙滩后街55号	邮政编码	100009
电　　话	010-64054588	传　　真	010-64014048
网　　址	http://www.hep.edu.cn		
经　　销	新华书店北京发行所		
印　　刷	化学工业出版社印刷厂		
开　　本	787×960　1/16	版　　次	2000年2月第1版
印　　张	35.75	印　　次	2001年4月第2次印刷
字　　数	670 000	定　　价	31.50元

凡购买高等教育出版社图书，如有缺页、倒页、脱页等质量问题，请在所购图书销售部门联系调换。

版权所有　侵权必究

前　言

产业经济学主要是研究经济领域中产业的组织、结构、管理、政策与发展规律的应用经济学科。研究本学科对于一个国家经济的持续发展，以及产业组织合理化、产业结构优化、产业政策有效性、产业管理科学性均有重要意义。

产业是社会分工的产物，是社会生产力发展的必然结果，是具有某种同类属性的经济活动集合。“产业”一词在不同历史时期和不同理论研究领域有不尽相同的含义。按一般理解，产业是指“财富”，指各种生产的事业，也有的指工业。古时，《史记·高祖本纪》中就提及“产业”的概念。孟子提出“恒产”的概念，“恒产”即指长期保有的财产，“恒产”的“产”是指产业。孟子主张人性本善，他认为：“民之为道也，有恒产者有恒心，无恒产者无恒心。”“恒心”是指人常有的善心。实际上还是认为人的善心只有在财产足以维持温饱的条件下，才能产生。管子主张以农为本，提出了“经产”的概念。而“经产”的“产”则指生产，谓“民之经产”。鉴古论今，从经济角度看，产业经济作为一门应用经济学科，其所研究的问题归根结底是人的行为。它也是一门把人类行为看作目的与具有各种用途的稀缺手段之间的一种关系来研究的典型的社会科学。

产业经济学是在一定的历史背景和经济文化条件下产生、发展的。它是随着现代先进国家经济发展而形成发展的一门应用经济学科；是经历过漫长的微观经济学的成熟到宏观经济学的形成，再到产业经济学的产生这一演进的过程，也是人们将经济分析深入到产业层次，在进行“产业组织”、“产业结构”、“产业政策”、“产业管理”、“产业发展”实践的探索过程中逐步产生、发展起来的。由此，也可以说，产业经济学是介于宏观经济学与微观经济学之间的中观经济学。

随着我国改革开放的进行，产业经济学逐步为我国政府部门和各界专家学者所重视，而加以发展运用，并形成为我国经济学门类应用经济学一级学科的二级学科。它是含原有的工业经济、农业经济、商业经济、运输经济等多门学科的综合性应用经济学科，实质上也是研究国民经济各产业部门的组织、结构、政策及管理、发展的问题。我们综合中外产业经济学的学说与实践，从企业、市场与政府的行为角度进行探讨，重点研究其资源的合理优化的配置，通过“人为为人”以达到最佳的社会经济效益。

现代产业经济学作为一门新兴的应用科学，目前仍在发展之中，其新的学科体系也尚未基本确立，还在探索之中。我们在通过多年的研讨和集思广益，在融合东西方产业经济学术思想的基础上，初步提出产业经济学的学科体系。在本书体系结构中，共分五篇二十章。第一篇，总论：第一章主要论述产业经济学的研究对象、意义和方法；第二章阐述产业和产业经济的形成与发展以及管理文化对其发展的作用；第三章阐述产业经济学的理论基础，结合中国古代产业经济学的思想潮流，着重介绍马克思主义政治经济学、邓小平产业经济思想在本学科发展中的地位与作用，以及西方经济学和现代产业经济学科领域各种理论发展对本学科理论体系形成的重要影响，从而说明经济学、管理学和文化学是本学科的基础理论支柱。第二篇，产业组织，主要介绍产业组织理论的演变，着重从分析产业经济的主体——企业入手，按企业、市场、博弈、竞争分层次展开，探讨在市场经济活动领域中产业组织的主要问题。第三篇，产业结构，主要介绍产业结构的理论发展、产业关联、产业优化、产业布局。第四篇，产业管理，主要介绍产业政策的意义、作用、类型、运行以及产业规制和行业管理。第五篇，产业发展，主要介绍产业发展理论、知识产业以及中国产业发展展望。

本书是余在复旦大学主持国家重点学科产业经济学博士点和应用经济学博士后研究流动站多次开设《产业经济学》博、硕士主修课程的基础上，由复旦大学经济管理研究所的博导、教授、博士后和博士组成《产业经济学》课题研究组经一年多边教学边研究边调查，先后进行近20次集体讨论的研究成果。其间，我们研究了古今中外有关的资料及日本、美国、德国和国内产业经济学的相关文献上百万字，分头草拟了五套写作方案，通过论证，提出了有中国特色的新的学科体系及内容。然后按照中西结合、贯通古今、联系实际、面向未来、兼容并蓄的方针进行理论创新，形成本书。

参加本书编写的主要作者（按编写章节出现次序排列）有：苏东水、任浩、徐培华、文明、孙遇春、朱国华、陈靖、夏大慰、李信民、庄莉、杨文斌、钟杏云、毛林根、王国进、冯正虎、张阳、朱建国、何建民、钱景林、伍华佳、王吉宁等同志。全书由苏东水主编，夏大慰、毛林根、任浩、张阳、陈靖任副主编；在各章节编写修改基础上，由苏东水、毛林根、任浩、文明、杨文斌、钟杏云、李信民、朱国华等同志统稿。最后由苏东水总纂定稿。

在本书写作过程中，承蒙教育部高等教育出版社刘清田、李冬梅、王江华同志的支持、推荐出版，并荣获教育部高教司领导的关心，将此书审定作为教育部“面向21世纪教学内容和课程体系改革”项目成果。在书成过程中得到陈彪如教授、陈观烈教授和杨公朴教授的鉴定，张军教授等对本书稿部分章节也提出宝贵修改意见。此外，还有复旦大学管理学院、经济学院有关博士生参

加编写提纲和书稿讨论，并由苏江明同志协助制图、打印等工作，在此均致以谢意。

本书作者愿将此书作为复旦大学东方管理研究中心成立的礼品，为新中国成立五十周年献礼。奉献给大学本科生、研究生和经济管理实际工作者作为教材和参考资料。

由于产业经济学是一门发展中的学科，有许多理论和实践问题尚在探索之中，加以作者的水平有限，如有不当之处，请读者给予批评指正。

苏东水

于复旦大学经济管理研究所

1999年8月18日

责任编辑　李冬梅　王江华
封面设计　杨立新
责任绘图　杜晓丹
版式设计　马静如
责任校对　胡晓琪
责任印制　张泽业

目　　录

第一篇　总　　论

第一章　产业经济学导论 …… 3
第一节　产业经济学的研究对象 …… 3
一、什么是产业经济学 …… 3
二、产业经济学的学科领域 …… 5
三、产业经济学的学科体系 …… 7
第二节　研究产业经济学的意义 …… 10
一、研究产业经济学的理论意义 …… 10
二、研究产业经济学的实践意义 …… 12
三、研究产业经济学的现实意义 …… 13
第三节　产业经济学的研究方法 …… 14
一、产业经济学研究的方法论 …… 14
二、产业经济学的具体研究方法 …… 16
三、产业经济学的基本研究工具 …… 18
第二章　产业经济的形成与发展 …… 20
第一节　产业的形成与分类 …… 20
一、产业的涵义 …… 20
二、产业的一般分类方法 …… 23
三、产业的其他分类方法 …… 32
第二节　中国产业经济的起源 …… 36
一、中国古代农业的产生与发展 …… 36
二、中国古代手工业的产生与发展 …… 39
三、中国古代商业的产生与发展 …… 42
第三节　外国产业经济的起源 …… 45
一、古代西亚的产业经济 …… 45
二、古代埃及的产业经济 …… 49
三、古代希腊的产业经济 …… 51
四、古代罗马的产业经济 …… 52
五、东方文明的巨大价值 …… 54
第四节　管理文化对产业经济的作用 …… 54

一、管理文化对产业经济的作用机理 …… 54
二、管理文化对产业组织的影响 …… 56
三、管理文化对产业结构的影响 …… 60
四、管理文化对产业政策的影响 …… 61
五、管理文化对产业发展的影响 …… 63
第三章 产业经济学的理论基础 …… 65
第一节 中国产业经济学的思想渊源 …… 65
一、农本思想 …… 66
二、工商业思想 …… 68
三、水利基础设施建设思想 …… 69
第二节 产业经济学的理论基础 …… 69
一、马克思主义政治经济学 …… 70
二、邓小平产业经济思想 …… 71
三、西方经济学 …… 76
第三节 现代产业经济学的理论 …… 76
一、产业组织理论的渊源及发展 …… 76
二、产业结构理论的渊源及发展 …… 78
三、产业关联理论的渊源及发展 …… 79

第二篇 产业组织

第四章 理论演变 …… 83
第一节 产业组织的定义与理论渊源 …… 83
一、产业组织的定义 …… 83
二、竞争机制与市场秩序 …… 84
三、“马歇尔冲突”与不完全竞争 …… 85
第二节 产业组织理论的形成 …… 86
一、产业组织理论体系的建立 …… 86
二、哈佛学派的 SCP 分析框架 …… 87
第三节 产业组织理论的发展 …… 90
一、产业组织理论的芝加哥学派 …… 90
二、可竞争市场理论 …… 93
第五章 企业 …… 97
第一节 西方观点：什么是企业 …… 97
一、新古典企业理论 …… 97
二、现代企业理论 …… 102
第二节 东方观点：什么是企业 …… 110
一、东方人本主义企业理论 …… 110
二、东方企业的特点 …… 112

三、中国当代企业理论的形成与发展 …… 114
第三节　企业在产业经济中的地位和作用 …… 116
一、企业的地位 …… 116
二、企业的作用 …… 118
第六章　市场 …… 121
第一节　市场结构 …… 121
一、市场结构的含义和基本类型 …… 121
二、决定市场结构的主要因素 …… 125
第二节　市场行为 …… 139
一、市场行为的定义 …… 139
二、市场竞争行为 …… 139
三、市场协调行为 …… 149
第三节　市场绩效 …… 152
一、市场绩效的定义 …… 152
二、绩效指标 …… 152
三、市场绩效的综合评价 …… 154
第四节　市场结构、市场行为与市场绩效 …… 163
第七章　博弈 …… 165
第一节　博弈论的基本概念与应用 …… 165
一、市场竞争中的博弈 …… 165
二、现代经济学与博弈论 …… 166
三、博弈论的基本概念 …… 168
第二节　完全信息博弈 …… 170
一、完全信息静态博弈 …… 170
二、完全信息动态博弈 …… 176
三、重复博弈 …… 183
第三节　不完全信息博弈 …… 187
一、不完全信息博弈基本概念 …… 187
二、海萨尼转换 …… 189
三、精炼贝叶斯纳什均衡 …… 190
四、信号传递博弈 …… 193
第八章　竞争 …… 197
第一节　静态竞争策略 …… 197
一、产量决策——古诺模型 …… 198
二、价格决策——伯特兰德模型 …… 202
三、产品决策——豪泰林模型 …… 203
第二节　动态竞争策略 …… 205
一、产量领先策略——斯坦克尔伯格模型 …… 206

二、长期竞争策略——无限次重复古诺模型 …… 208
三、米尔格罗姆—罗伯兹垄断限价模型 …… 210
第三节 竞争的人为为人观 …… 215
一、当今市场竞争新趋势 …… 215
二、合作的基础 …… 216
三、"人为为人"文化 …… 219

第三篇 产业结构

第九章 理论发展 …… 223
第一节 产业结构理论的形成与发展 …… 223
一、产业结构的涵义 …… 223
二、产业结构理论的形成与发展 …… 224
三、产业结构理论的研究对象及理论体系 …… 230
第二节 产业结构的演变及其规律 …… 231
一、产业结构演变与经济增长的内在联系 …… 231
二、产业结构演变的一般趋势 …… 234
三、产业结构演变规律的理论考察 …… 237
第三节 产业结构变动的影响因素 …… 239
一、供给因素对产业结构变动的影响 …… 240
二、需求因素对产业结构变动的影响 …… 242
三、国际贸易因素对产业结构变动的影响 …… 244
四、国际投资因素对产业结构变动的影响 …… 244
五、其他因素对产业结构变动的影响 …… 244
第十章 关联 …… 246
第一节 产业关联概述 …… 246
一、产业关联的涵义 …… 246
二、产业关联方式 …… 246
三、投入产出的涵义 …… 249
第二节 产业关联分析的基本工具 …… 249
一、投入产出表 …… 250
二、投入产出模型 …… 254
三、投入产出分析的主要内容 …… 259
第三节 产业波及效果分析 …… 264
一、产业波及效果以及分析工具 …… 264
二、产业波及效果现状分析 …… 267
三、产业波及效果分析的其他应用 …… 272
第十一章 优化 …… 280
第一节 产业结构优化概述 …… 280

一、产业结构优化的涵义与主要内容 …… 280
二、产业结构效应 …… 281
三、产业结构优化的机理 …… 283
第二节 产业结构的高度化 …… 284
一、创新与产业结构的高度化 …… 284
二、产业结构高度化的机制 …… 286
三、主导产业的选择 …… 287
第三节 产业结构的合理化 …… 290
一、产业结构合理化的涵义 …… 290
二、产业结构合理化的基准 …… 293
三、产业结构合理化的调整 …… 294
第四节 地区产业结构优化 …… 296
一、地区的界定 …… 296
二、地区产业结构优化与经济发展 …… 297
三、地区产业结构的影响因素 …… 298
四、地区产业结构分析的经济指标 …… 299
第十二章 布局 …… 305
第一节 产业布局理论概述 …… 305
一、产业布局理论的形成和发展 …… 305
二、产业布局理论的研究内容 …… 311
第二节 产业布局的影响因素 …… 313
一、地理位置因素 …… 313
二、自然因素 …… 313
三、人口因素 …… 314
四、社会经济因素 …… 315
五、科学技术因素 …… 316
第三节 产业布局的实践 …… 317
一、国际分工与国际产业转移 …… 317
二、全国性产业布局 …… 320
三、地区性产业布局 …… 323

第四篇 产业管理

第十三章 产业政策 …… 329
第一节 产业政策概述 …… 329
一、产业政策的涵义 …… 329
二、产业政策的起源 …… 331
三、产业政策兴起与存续的理论依据 …… 332
四、产业政策的作用 …… 333

五、产业政策的局限性 …… 334
第二节 产业政策的一般模式和演变规律 …… 335
一、产业政策的分类 …… 335
二、产业政策的目标和手段 …… 336
三、产业政策的一般特征 …… 337
四、产业政策的演变规律 …… 340
五、产业政策趋同的可能性 …… 340
第三节 产业政策评估 …… 341
一、产业政策评估的意义 …… 341
二、产业政策评估的原则和一般标准 …… 342
三、产业政策效果评估体系 …… 345
第十四章 政策类型 …… 346
第一节 产业组织政策 …… 346
一、产业组织政策概述 …… 346
二、产业组织政策的核心内容 …… 348
第二节 产业结构政策 …… 352
一、产业结构政策的涵义与内容 …… 352
二、产业结构政策的重要性 …… 352
三、战略产业的扶植政策 …… 353
四、衰退产业的调整政策 …… 355
第三节 产业布局政策 …… 356
一、产业布局政策概述 …… 356
二、发达国家的产业布局政策 …… 357
三、中国改革开放以来的产业布局政策 …… 358
第四节 产业技术政策 …… 362
一、产业技术政策概述 …… 362
二、产业技术政策的内容和手段 …… 363
三、产业技术政策的发展趋势 …… 364
第五节 综合性产业政策 …… 366
一、农业政策 …… 366
二、中小企业政策 …… 370
第十五章 产业规制 …… 376
第一节 产业规制模式 …… 376
一、产业规制的概念 …… 376
二、当代西方产业规制的三种模式 …… 376
三、民间主导产业规制的特征及其例证分析 …… 377
四、政府主导型产业规制的特征及其例证分析 …… 379
五、政府民间平衡产业规制的特征及其例证分析 …… 381

六、对当代西方三种产业规制模式的借鉴 …… 383
第二节　政府规制 …… 384
一、政府规制的涵义、种类和原因 …… 384
二、法律规制 …… 386
三、行政规制 …… 391
第三节　自然垄断产业的放松规制 …… 399
一、自然垄断产业放松规制的原因 …… 399
二、英国电信产业进入规制的放松 …… 402
三、美国航空等产业的放松规制 …… 403
四、日本铁路的放松规制 …… 405
五、中国自然垄断产业价格规制与进入规制的放松 …… 406
第十六章　行业管理 …… 412
第一节　行业管理概述 …… 412
一、行业管理的意义与职能 …… 412
二、大型公司与行业管理 …… 417
第二节　行业协会 …… 420
一、行业管理组织的发展 …… 420
二、行业协会的功能及其运行方式 …… 425
三、中国行业协会的现状与问题 …… 429
第三节　中国行业管理的总体构想 …… 431
一、从部门管理向行业管理转变 …… 431
二、中国行业管理的总体建设 …… 433
三、中国行业协会的改革趋势 …… 436
第十七章　中国产业政策 …… 440
第一节　新中国建立以前的产业政策 …… 440
一、洋务运动时期的产业政策 …… 440
二、民国时期的产业政策 …… 442
三、革命根据地新民主主义经济的产业政策 …… 447
第二节　新中国建立以后的产业政策 …… 450
一、过渡时期的产业政策 …… 450
二、大跃进时期（1958—1960年）的产业政策 …… 453
三、调整时期（1961—1965年）的产业政策 …… 455
四、“文革”时期（1966—1976年）的产业政策 …… 457
第三节　改革开放以来我国的产业政策 …… 460
一、国民经济调整和“六五”时期（1978—1985年）的产业政策 …… 460
二、“七五”期间（1986—1990年）的产业政策 …… 464
三、“八五”期间（1991—1995年）的产业政策 …… 465
四、“九五”（1996年至今）以来的产业政策及展望 …… 468

第五篇 产业发展

第十八章 产业发展理论 …… 473
第一节 产业发展概述 …… 473
一、产业发展的涵义 …… 473
二、产业发展的生命周期理论 …… 474
三、产业发展的模式 …… 477
第二节 经济增长理论 …… 483
一、经济增长的涵义 …… 483
二、哈罗德—多马经济增长模型 …… 484
三、新古典经济增长理论 …… 486
四、新经济增长理论 …… 489
第三节 产业的可持续发展 …… 491
一、可持续发展问题 …… 491
二、人口、资源、生态环境问题 …… 495
三、人、自然与可持续发展 …… 499
四、产业的可持续发展 …… 503
第十九章 知识产业经济 …… 508
第一节 知识经济与知识产业的基本原理 …… 508
一、知识经济的涵义 …… 508
二、知识资本的理论 …… 510
三、知识产业的涵义与类型 …… 517
四、知识经济的特征 …… 517
第二节 知识产业发展的国际比较 …… 520
一、美国知识产业发展的现状 …… 520
二、欧盟知识产业发展的现状 …… 521
第三节 发展知识产业的国家对策 …… 523
一、政府在发展知识产业中的主导作用 …… 523
二、知识产业的发展对策 …… 524
三、我国发展知识产业要注意的问题 …… 524
第二十章 中国产业发展展望 …… 526
第一节 中国产业发展的趋势 …… 526
一、新的发展现象 …… 526
二、经济发展的趋势及其对产业发展的影响 …… 530
第二节 中国产业结构调整的方向和重点 …… 535
一、中国未来战略产业的选择 …… 535
二、调整、优化产业结构的着眼点 …… 538
第三节 中国高新技术产业的发展 …… 541

一、高技术产业的概念及特点 …… 542
二、中国高新技术产业发展的历程回顾与现状 …… 543
三、中国发展高新技术产业的意义及环境与制约因素 …… 545
附录　外国人名译名对照表 …… 550
主要参考文献 …… 552

第一篇　总　　论

第一章　产业经济学导论

本章主要介绍什么是产业经济学、为什么要研究产业经济学、怎样研究产业经济学以及产业经济学的学科体系，使读者对产业经济学有一个全景式的了解。

第一节　产业经济学的研究对象

一、什么是产业经济学

在现实经济生活中我们经常会遇到诸如个人的消费、企业的生产、产品价格的波动、市场的均衡等经济现象，涉及到生产成本、产品价格、生产要素的价格、供给、需求等经济变量，这些基本属于微观经济学的研究范畴；在现实经济生活中我们也会遇到诸如经济增长、经济周期、利税调整、财政赤字、通货膨胀或通货紧缩等经济现象，涉及到国民生产总值、国民收入、总供给、总需求、货币的总发行量、经济增长率等经济变量，这些主要属于宏观经济学的研究范畴。另外我们在现实经济生活中还会遇到一些生产类似产品企业之间的竞争与合作、具有某些共同特征的经济组织集团之间的联系及其互动发展、这些经济组织集团本身的演进发展及其在各个地区的分布等经济现象，对这些经济现象及其行为规律的研究就是属于产业经济学的研究范畴。所以产业经济学是研究具有某些相同特征的经济组织集团的发展规律及其相互作用规律的学科。

产业经济学是一门新兴的应用经济学科，目前仍在发展之中。虽然其完整学科体系的基本确立距离现在时间尚短，但其思想的形成则是源远流长，甚至可以追溯到我国古代的春秋战国时代。比如战国初期的著名政治家李悝就已经提出“重农抑商”的观念，而商鞅、荀子等则更是明确提出了“农本工商末”的思想，反映了我国古代思想家对农业与工商业这两个经济组织集团之间关系的认识。现在产业经济学的各方面理论已经得到了巨大的发展，随着对其研究的不断深入，它的应用范围也在不断扩展，产业经济对经济发展的作用已越来越大，对产业经济学的研究与应用已越来越得到世界各国的重视。现在世界各国政府已越来越注重利用产业经济的手段来推动本国经济的发展，比如我国政

府近年来就相继颁布了《90年代国家产业政策纲要》、《汽车工业产业政策》、《水利产业政策》等一系列产业政策，并明确提出机械电子、石油化工、汽车制造和建筑业等是我国的支柱产业，用以带动我国的经济发展。所以对产业经济学的研究与学习将有助于我们完整理解现实生活中的经济现象及其发展规律，有助于我们正确利用经济规律来进行经济实践。

产业经济学的研究对象顾名思义就是产业，那么什么是产业呢？从以上的介绍中我们可以总结出产业即是具有某种同类属性的具有相互作用的经济活动组成的集合或系统。具体来说，产业经济学研究的是产业内部各企业之间相互作用关系的规律、产业本身的发展规律、产业与产业之间互动联系的规律以及产业在空间区域中的分布规律等等，这些都是产业经济学研究的具体对象。

我们知道，整个国民经济是一个复杂的大系统，由许许多多的子系统组成，这些子系统就是我们所说的各种产业，根据这些经济活动集合或系统所具有的不同的同类属性，可以将它们划分为不同层次的产业。所以说，产业经济学的研究对象其实就是研究这些不同层次的具有某种同类属性的经济活动的集合或系统，只不过不同经济活动的集合或系统的共同属性或特征不同罢了。

由于产业是一些具有某些相同生产技术或相同产品特征的经济活动组成的集合或系统，那么，这些经济活动和行为就既不同于单个企业的经济行为，也不同于整个国民经济宏观经济总量的行为，而是介于单个经济主体和国民经济整体的中间层次。也就是说，产业经济学所研究的，既不是属于宏观经济研究领域的国民经济总量，尽管产业经济学的研究也会涉及国民经济总量；也不是属于微观经济研究领域的单个经济主体，例如企业、家庭或个人，尽管产业经济学的研究也会涉及到单个经济主体；而是介于宏观领域和微观领域的中观领域即产业。所以产业经济的发展规律就既不同于宏观经济学所揭示的宏观经济总量的行为规律，也不同于微观经济学揭示的单个经济主体的行为规律，而必定有自身所特有的运动规律。产业经济学的研究正是从产业出发来揭示产业的发展和变化、产业内部企业之间的相互作用和产业与产业之间的相互联系等诸如此类产业本身所特有的经济规律。产业经济学通过对这些问题的研究，回答了宏观经济学和微观经济学都没有回答的问题，即在再生产过程中各产业之间中间产品的复杂交换关系等问题，从而对社会再生产过程的全貌有了一个比较完整的描述。

针对产业经济本身所具有的不同层次的具体行为规律，产业经济学又有不同的具体研究对象，包括产业组织、产业结构、产业关联、产业布局、产业发展、产业政策等等。产业组织是指生产同一类产品（严格地说，是生产具有密切替代关系的产品）的企业在同一市场上集合而成的同一产业内各企业之间的相互作用关系结构，该结构决定了该产业内企业规模经济效益的实现与企业竞

争活力的发挥之间的平衡。产业结构是指产业与产业之间的数量关系结构及技术经济联系方式，产业结构的变化主要是由需求结构、生产结构、就业结构和贸易结构及其关联机制的变化体现出来。产业关联是指最终产品产业与生产这些最终产品所投入的中间产品产业之间以及这些中间产品产业之间的技术经济和数量结构联系，是产业结构最主要的表现特征之一，产业结构的关联过程是判断产业结构和宏观经济结构均衡与否的主要观察对象。产业布局是指一国或一地区的产业生产力在一定范围内的空间分布和组合，产业布局是产业的空间结构，其合理与否将影响到该国家或地区经济优势的发挥及经济的发展速度。产业发展是指某一单个产业从诞生到被淘汰或进一步更新的全过程以及其对其他产业演变的影响过程，包括产业本身的发展规律、发展周期、产业发展的影响因素等。产业政策是指国家或地区政府为了实现一定的经济目的或社会目的，应用产业经济学的原理，以全产业为对象所实施的能够影响产业发展进程的一整套政策的总称，产业政策是产业经济学的应用及研究目的之一。

二、产业经济学的学科领域

产业经济学从产生到现在已经得到了巨大的发展，其学科体系已经比较完善。从国内外学者对产业经济的研究来看，与产业经济学研究的各个具体对象相对应，产业经济学的学科领域一般包括以下六个方面：

（一）产业组织理论

产业组织理论的研究对象就是产业组织，这个概念大约在20世纪六七十年代逐渐得到公认，作为专指产业内部企业之间的关系范畴。这里的企业关系包括企业之间的交易关系、资源占有关系、利益关系和行为关系等，这些关系的变化与发展不仅影响企业本身的生存与发展，而且还影响着产业的生存和发展，当然也影响到该产业对国民经济发展的贡献。产业组织理论主要是为了解决所谓的“马歇尔冲突”的难题，即产业内企业的规模经济效应与企业之间的竞争活力的冲突。传统的产业组织理论体系主要是由张伯伦、梅森、贝恩、谢勒等建立的，即著名的市场结构、市场行为和市场绩效理论范式（又称SCP模式）。该理论认为市场结构是决定市场行为和市场绩效的基础；市场行为取决于市场结构，而市场行为又决定了市场绩效；市场绩效受市场结构和市场行为的共同制约，是反映产业资源配置优劣的最终评估标志；市场行为和市场绩效又会反作用于市场结构，影响未来的市场结构。SCP模式奠定了产业组织理论体系的基础，以后各派产业组织理论的发展都是建立在对SCP模式的继承或批判基础之上的。

（二）产业结构理论

产业结构理论主要研究产业结构的演变及其对经济发展的影响。它主要从

经济发展的角度研究产业间的资源占有关系、产业结构的层次演化，从而为制定产业结构的规划与优化的政策提供理论依据。产业结构的研究一般不涉及过于细致的产业分类及产业之间的中间产品的交换、消费、占有问题，所以可以被看作产业经济学的“宏观”部分。产业结构理论一般包括：对影响和决定产业结构的因素的研究；对产业结构的演变规律的研究；对产业结构优化的研究；对战略产业的选择和产业结构政策的研究等等。产业结构理论除了讨论上述各国产业结构演化的一般规律外，还要涉及产业结构规划和产业结构调整等应用性的研究。

（三）产业关联理论

产业关联理论又称产业联系理论，较产业结构理论，它更广泛细致地用精确的量化方法来研究产业之间质的联系和量的关系，属于产业经济学的“中观”部分。产业关联理论侧重于研究产业之间的中间投入和中间产出之间的关系，这些主要由里昂惕夫的投入产出方法解决。投入产出法主要运用投入产出表和投入产出数学模型，把一个国家或地区在一定时期内从事社会再生产过程的各个产业部门间，通过一定的经济技术关系所发生的投入产出关系加以量化，以此分析该国或地区在这一时期内社会再生产过程中的各种比例关系及其特性。它的特点就是能很好地反映各产业的中间投入和中间需求，这是产业关联理论区别于产业结构和产业组织的一个主要特征。产业关联理论还可以分析各相关产业的关联关系（包括前向关联和后向关联等），产业的波及效果（包括产业感应度和影响力、生产的最终依赖度以及就业和资本需求量）等等。

（四）产业布局理论

产业布局理论主要研究一国或地区的产业布局对整个国民经济的影响。一国或地区的产业发展最终要落实到一定经济区域来进行，这样就形成了产业在不同地区的布局结构。产业布局是一国或地区经济发展规划的基础，也是其经济发展战略的重要组成部分，更是其实现国民经济持续稳定发展的前提条件。所以产业布局也是产业经济学研究的重要领域。产业布局理论主要研究影响产业布局的因素、产业布局与经济发展的关系、产业布局的基本原则、产业布局的基本原理、产业布局的一般规律、产业布局的指向性以及产业布局政策等等。

（五）产业发展理论

产业发展理论就是研究产业发展过程中的发展规律、发展周期、影响因素、产业转移、资源配置、发展政策等问题，产业发展规律主要是指一个产业的诞生、成长、扩张、衰退、淘汰的各个发展阶段需要具备一些怎样的条件和环境，从而应该采取怎样的政策措施。对产业发展规律的研究有利于决策部门根据产业发展各个不同阶段的发展规律采取不同的产业政策，也有利于企业根

据这些规律采取相应的发展战略。例如，一个新兴产业的诞生往往是由某项新发明、新创造开始的，而新的发明、创造又有赖于政府和企业对研究和开发支持的政策和战略。一个产业在各个不同发展阶段都会有不同的发展规律，同时，处于同一发展阶段的不同产业也会有不同的发展规律。所以，只有深入研究产业发展规律才能增强产业发展的竞争能力，才能更好地促进产业的发展，进而促进整个国民经济的发展。

（六）产业政策研究

产业政策的研究领域从纵的方向来看包括产业政策调查（事前经济分析）、产业政策制定、产业政策实施方法、产业政策效果评估、产业政策效果反馈和产业政策修正等内容；从横的方向来看包括产业发展政策、产业组织政策、产业结构政策、产业布局政策和产业技术政策等几个方面的内容；从其作用特征来看包括秩序型（或称制度型）产业政策以及过程型（或称行为型）产业政策。秩序型产业政策是指与产业经济行为有关的规则性产业政策，它一般通过制定规章制度、法律或者通过诱导、说服和规劝等方式对产业活动进行干预。过程型产业政策是指对产业活动的具体过程进行干预的政策，它的作用机理是对产业经济活动过程中的具体产业要素或产业关系进行定量的变更或调整，以改变具体的经济变量，从而保证产业政策目标的实现。产业政策的适用范围无论是从纵的还是从横的方面来看都是相当广阔的。例如，产业发展政策就可以包括新技术和新发明的鼓励政策和扶持政策、产业进入政策、产业退出政策、产业转移政策、产业资源配置政策、产业保护政策、产业竞争政策、产业环境政策等等。

三、产业经济学的学科体系

综上介绍，读者对产业经济学的对象已有初步的了解 。我们在综合了国内外学者对产业经济学研究成果的基础上，通过研究，认为有中国特色产业经济学的学科体系一般包含以下几个方面（见图 1－1）。

第一层次，阐述产业经济学的研究对象、意义、方法，形成发展及理论基础。说明产业经济学主要是研究产业领域中有关人的经济行为的组织、结构、管理、对象、发展规律性等的应用经济学。研究产业经济学在于应用对产业经济发展规律的正确认识来指导产业经济的实践，以促进经济的有效发展。

第二层次，阐述产业经济学是一门融合了经济学、管理学与文化学基本理论的应用性经济学科。就学科性质而言，是属于应用经济学的范畴。其中，经济学主要研究资源的有效配置问题以实现经济的发展，其解决方式是市场机制；管理学则主要研究如何将组织内的有限资源进行有效整合以实现既定目标，其解决方式是行政指挥。在现实经济生活中，产业经济领域里的经济管理

行为，如产业组织领域中的产业规制由来已久，研究产业经济学也正是要寻找管理产业发展的良好方法，以便在更为直接的基础上，更有目的地促进经济的进步。所以经济学和管理学是产业经济学直接的理论基础。另外，各个国家产业经济的发展规律除遵循普遍的产业经济规律外，其表现形式都是寓于特定国家或地区的特定的发展阶段之中的，必然包含着自身特有的特征，这些特征都是与该国家、地区的文化传统有着密切关系的。所以在具体研究某一国、某一时段的产业问题时必须考虑到各国自身的文化传统的特点，要将一个国家、地区的产业及产业之间的关系与该国的资源、人口、经济状况、文化传统等一系列特有的因素决定的特点相联系。比较分析各个国家之间的这种联系从而得出相关的结论和经验教训，对发展本国的产业经济是非常有益的。所以，文化学也是产业经济学的理论基础之一。

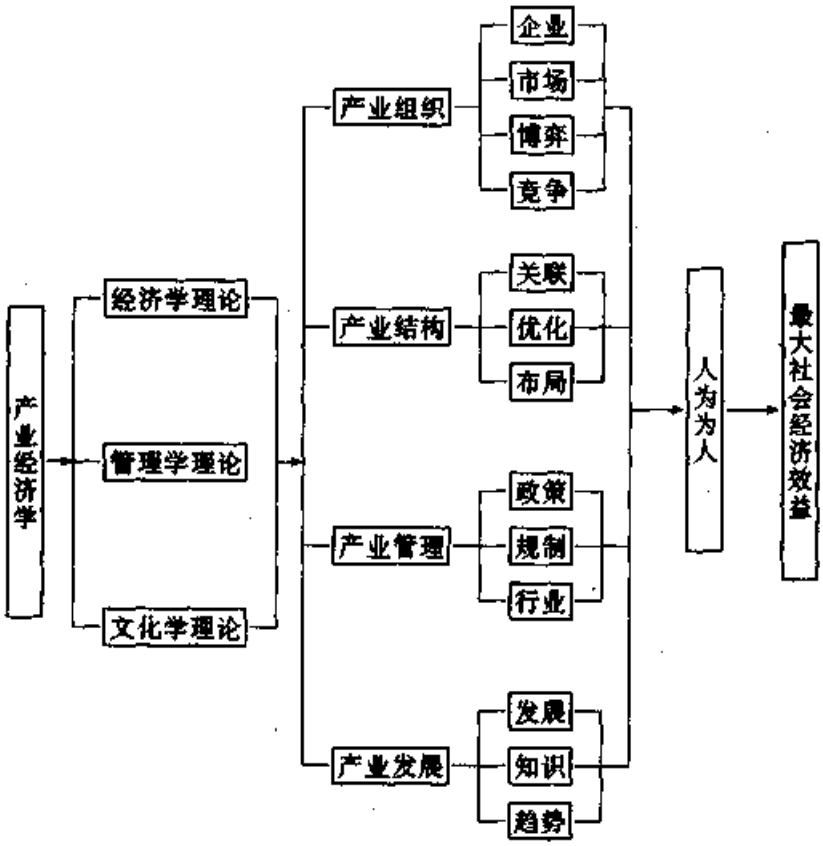


图1-1 产业经济学学科体系

第三层次，构成本书的主体部分包括组织、结构、管理、发展四大块。产业经济学的研究对象从总体上来看是产业，产业经济学的研究正是从产业出发来揭示产业的发展和变化、产业内部企业之间的相互作用以及产业与产业之间的相互联系等产业本身所特有的经济规律。针对产业本身所具有的不同层次的具体行为规律，产业经济学又有不同的具体研究对象，包括产业组织、产业结构、产业管理、产业发展等四个方面。

其一，产业组织包括：理论演变、企业、市场、博弈、竞争五章。产业组织是指生产同一类产品的企业在同一市场上集合而成的同一产业内各企业之间的相互作用关系结构，该市场结构决定了该产业内企业规模经济效益的实现与企业竞争活力的发挥之间的平衡，产业组织内企业之间复杂的竞争、合作关系一般要用博弈论来研究。

其二，产业结构包括：理论发展、关联、优化、布局四章。产业结构是指产业与产业之间的数量关系结构及技术经济联系方式，研究产业结构一般要研究产业之间的定量关联方式和产业的空间结构即产业布局。产业关联是指最终产品产业与生产这些最终产品所投入的中间产品产业之间以及这些中间产品产业本身之间的经济数量结构联系，是产业结构最主要的表现特征之一。产业布局是指一国或一地区的产业生产力在一定范围内的空间分布和组合，产业布局是产业的空间结构，其合理与否将影响到该国家或地区经济优势的发挥及经济的发展速度。产业结构优化是研究产业结构的目的。

其三，产业管理包括：产业政策、政策类型、产业规制、行业管理和中国产业政策五章。产业管理是指国家或地区政府为了实现一定的经济目的或社会目的，应用产业经济学的原理，以全产业为对象所实施的能够影响产业发展进程的一整套管理措施的总称。其包括对产业组织内部企业行为的规制，促进产业发展的政策，规范某一行业发展的方法条例等。

其四，产业发展包括：产业发展理论、知识产业经济、中国产业发展展望三章。产业发展是指某一单个产业从诞生到被淘汰或进一步更新的全过程以及其对其他产业演变的影响过程，其包括产业本身的发展规律、发展周期、产业发展的影响因素等。研究产业发展要本着可持续发展的观点，对产业发展的根本内在动力作深刻探讨，根据现代经济学的研究，技术、知识是经济发展的根本动力，以知识为基础的经济是产业经济发展的基本趋势。

第四层次，阐述产业经济发展的关键在于“人为为人”。研究产业经济学，要以“人为为人”的思想为指导。一切经济行为首先是人的行为，所以对人的行为规律的研究也就成了现代经济管理中的核心问题，产业经济学也不例外。“人为学”是一门正在迅速兴起并得到广泛重视的研究经济管理中人的行为规律的科学，“人为学”的核心观点是“人为为人”。在研究任何一个产业或任何一个部门经济的发展规律时，首先要着眼于研究本产业、本部门的特殊规律，致力于怎样将本产业部门搞好，但更要研究本产业、本部门与其他产业及部门的联系，研究如何与其他产业互为支持、协同发展以使整个产业系统协调发展。在产业内部企业激烈的市场竞争中，也要遵循“人为为人”的思想，以实现有效的协作型竞争，避免恶性竞争或竞争过度，以实现经济效益最大化。所以“人为为人”是指导产业经济学研究的根本方法论和最终落脚点，是实现社

会经济效益最大化这一研究产业经济学的最终目标的根本途径。

第五层次，阐述产业经济发展的目的是在于获得最大的社会经济效益。

第二节 研究产业经济学的意义

一、研究产业经济学的理论意义

研究产业经济学首先是由于经济管理学科理论研究上的需要，大致有以下三个方面：

（一）产业经济学的研究有利于统一的经济学体系的建立

我们知道，长期以来经济学就一直被人为地分为宏观经济学与微观经济学两大部分。宏观经济学主要研究宏观经济总量的变动规律及其相互作用规律，其研究的手段是总量分析的方法。这些宏观经济总量包括国民生产总值、国民收入、总投资、总消费、就业率、通胀率、储蓄率、物价水平、利息率、汇率等等，宏观经济学通过对这些宏观经济总量变动情况的分析来研究其相互之间的联系及其对经济发展的作用。宏观经济学的研究主要为了解决以下几个根本问题：一是如何配置资源总量，以使经济总量保持某种平衡，达到总产出和总消费的高水平与高增长；二是如何保持高就业率；三是如何保持价格水平的稳定或低的通货膨胀率；四是如何保持经济总量的对外平衡，包括进出口平衡和稳定的汇率。微观经济学则以单个经济单位（居民、厂商以及某个产品市场）为考察对象，研究单个经济单位的经济行为及在其间表现出的经济变量的变化规律和相互联系，其研究手段为个量分析的方法。这些经济变量包括：单个商品的产量、成本、利润、供给、需求、价格等等。微观经济学的研究主要是回答以下几个基本问题：第一，需求是由哪些因素决定的；第二，供给是由哪些因素决定的；第三，供给与需求的相互作用是如何决定产量和价格的；第四，价格机制是如何决定资源的有效配置的。

长期以来，宏观经济学与微观经济学的研究领域泾渭分明，似乎各司其职，配合得很好。但是经济学家并不满意这种情况，其原因大致有以下几个方面：一是在现实经济生活中还存在着“产业”这种由某种相似特征的经济活动所组成的经济集合，这种经济集合的行为变量既不是宏观经济学研究的经济总量，又不是微观经济学研究的经济个量，其行为规律既不能为宏观经济学所解释，又不能被微观经济学所解释；二是经济总量的变动规律似乎与微观经济个量的变化规律是无关的，但事实上经济总量肯定是其相应的经济个量整合而成的，那么其整合过程是怎样的呢？更严重的是某些经济总量并没有相应的经济个量，那这些经济总量是如何从经济个量的相互作用中产生的呢？宏观经济学

与微观经济学都不能给出解释；三是宏观与微观经济学的分割造成了经济学学科体系的破碎，使得经济学本身是由宏观经济学、微观经济学这样两个互相独立的部分拼凑而成的，而不是一个内在逻辑结构一致的、完整的学科体系。这种情况在理论上是很难令人满意的，所以对产业经济的研究就因需而生。产业经济学通过分析经济个体相互之间的作用关系来研究整个产业的整体变化规律，可以较好地解决上述第一方面的问题；产业经济学通过分析研究经济个体的相互作用是怎样通过层次整合最后形成经济总量及其相互联系、变动的规律有望回答上述第二方面的问题；最后产业经济学通过研究各个层次产业本身的经济行为及其相互之间的作用规律，将微观经济个量与宏观经济总量通过产业的各个层次联系起来，则有望填补宏观经济学与微观经济学之间的逻辑空白，为建立完整的经济学体系奠定了基础。

（二）产业经济学的研究有利于经济学和管理学的沟通

经济学与管理学长久以来一直似乎是在两条线上平行发展、各不相关，但在实践中，无论是专家学者还是实际经济管理人员都感到这两者之间应该是相通的。就学科性质而言，经济学主要研究资源的有效配置问题以实现经济的发展，其解决方式是市场机制；管理学则主要研究如何将组织内的有限资源进行有效整合以实现既定目标，其解决方式是行政指挥。所以传统的经济学应用领域一直是在企业等组织以外，把企业视为黑箱；而传统的管理学应用领域则基本局限在组织以内，组织以外的企业行为基本归于经营范畴，在严格意义上不属于管理学的研究范畴。近年来，随着新制度经济学的兴起，经济学的研究领域已逐渐扩展到企业的组织以内，但是管理学理论却始终未能系统地应用于传统的企业组织以外。然而，在现实经济生活中早已存在着许多组织以外的经济管理行为，特别是在产业经济的领域里，如产业组织领域中的产业规制由来已久，而日本、韩国等国家通过对各个产业实施有目的、有计划的扶持、保护等管理措施使得经济发展突飞猛进，更是引起了世界各国的震惊和关注。事实上，对产业经济学的广泛关注也正来源于对日本等国经济腾飞过程中的政府经济管理行为的研究。研究产业经济学的目的在很大程度上也正是为了寻找管理产业发展的良好方法，以便在更为直接的基础上，更有目的地促进经济的进步。所以，对产业经济的研究必将有利于经济学与管理学的沟通。

（三）产业经济学的研究有利于应用经济学的学科建设

应用经济学是一门融合了经济学与管理学基本理论的应用性学科，其很大的一个组成部分就是经济管理，包含宏观的国民经济管理、微观的企业经济管理以及对产业经济的管理。宏观经济的管理原理在宏观经济学中已有较为成熟的理论，主要有财政政策、货币政策等；企业经济的管理方法也已有成型的体系，主要有财务管理、会计理论等；而对产业经济的管理则是属于产业经济学

的研究领域，主要是产业政策的研究。对产业经济的管理现在已有大量的研究，但还未能达到像宏观经济管理理论或企业经济的管理方法那样得到一致公认的成熟程度，所以对产业经济学的进一步研究，有助于应用经济学学科体系的完善。

二、研究产业经济学的实践意义

研究产业经济学还缘于产业政策实践的需要。研究产业经济学的最终目的在于应用对产业发展规律的正确认识来指导产业政策的制定，以促进经济的有效发展，其实践意义主要有以下三个方面：

（一）研究产业经济学，有利于建立有效的产业组织结构

产业组织的内部结构不仅影响到产业内企业规模经济优势的发挥和竞争的活力，还会影响到整个产业整体的发展。比如我国的产业组织历来都存在着许多弊端，如企业规模整体偏小，“小而全”、“大而全”现象普遍等等，严重影响了我国某些产业整体的发展，导致国际竞争力偏弱。这些弊端消除的实践需要，强烈要求到产业经济学中去寻找答案。通过对产业经济学的研究，可以比较不同市场结构、不同企业规模的优劣；探求过度竞争或有效竞争不足的形成途径及消除方式；发现规模经济的形成原因及优点等等。从而设法从中找出最有利于生产要素合理配置的市场秩序、产业组织结构，然后根据不同的产业，分别制定正确的产业组织政策。例如，鼓励企业兼并、联合，发展企业集团，实现企业组织机构合理化；扶持中小企业的发展；维护市场竞争秩序，规范市场行为，反对不正当竞争，反对抑制竞争的垄断行为等等。所以研究产业经济学有利于有效的产业组织的形成。

（二）研究产业经济学，有利于产业结构的优化

产业结构的合理均衡是国民经济健康发展的前提，而产业结构的升级则更是国民经济迅速发展的必由之路。探索合理的产业结构的实践需要也促使了产业经济学研究的深入。寻找产业结构不合理的成因，并以此制定有效的产业结构政策、调整产业的结构，也是研究产业经济学的意义所在。进一步而言，研究产业经济学，探寻产业升级的规律和带动经济起飞的主导产业，利用合理的产业政策加以保护和扶持，便可以实现产业结构向更高的水平演进，即产业结构的高度化，以增强整体产业的国际竞争力，促进经济的发展。

（三）研究产业经济学，有利于产业的合理布局

产业的合理布局有利于各地区充分发挥各自的经济比较优势及地域优势，从而可以最大限度地发挥整个国家的经济建设能力，实现经济的快速发展。所以，寻找产业合理布局的基本原则也是促使产业经济学研究进一步深入的动力之一。通过产业经济学的研究，可以探求产业布局的影响因素、产业布局的一

般规律，并据此制定正确的产业布局政策，将产业布局与各地区的资源优势相结合、与区域分工相结合，把产业布置在最有利于发挥优势、提高经济效益的地区，实现产业布局的合理化。

所以，研究产业经济学也是产业政策实践的需要。通过产业经济学的研究，还有利于加强产业间的联系、发挥产业的协同效益，以及有利于确定合理的产业发展战略。

三、研究产业经济学的现实意义

研究产业经济学对当代中国的经济建设更有着深刻的现实意义。当代中国的经济建设正处在从计划经济向市场经济的转变以及从粗放型增长向集约型增长的转变过程中，我国也已明确提出了2010年的远景目标及到下世纪中叶达到中等发达国家水平的经济发展战略，这一切无不对产业经济的研究提出了迫切的需要。因为产业发展的规模和水平对于国家经济实力的增强、国际经济地位的提高，有着决定性的影响，特别对于我国这样一个产业发展水平比较低的发展中国家尤为关键。应该说，由于我国长期实行计划经济，我国对产业经济的研究是比较晚的，对产业经济的各种调控手段也不太熟悉，所以更有必要加强对产业经济的学习和研究。在计划经济体制下，计划包揽一切，财政收支、银行信贷、原材料分配、产品生产和分配、劳动用工等等都是通过国家计划来执行，国家利用计划对国民经济实行全面干预。生产过程中，高投入、低产出，只讲数量、不讲质量，劳动生产力低下，利用粗放经营实现经济增长。而在市场经济体制下，市场机制充分发挥作用，国家直接干预主要作用于“市场失灵”的领域，在其他领域只利用间接调控手段和工具，以市场为中介，消除单纯市场机制作用可能引起的盲目性，防止资源的浪费。生产者在市场机制的引导下，主动降低消耗、增加产出，以适销对路的高质量产品参与市场竞争，从而实现集约化经营，促进经济增长。产业政策就是一种有效的间接调控工具。产业政策作用于市场，通过市场机制的传导，影响产业的发展趋势，引导产业朝国家所希望的方向发展。产业政策要产生预期的效果，必须有科学的依据并洞悉产业的现状及发展趋势。所以研究产业经济学，正确把握产业发展的现状、问题、成因及趋势，为产业政策的制定提供科学的理论依据，对我国经济的发展，特别是促使我国经济建设的两个转变具有特别的现实意义。

另外，由于我国长期以来一直实行计划经济以及相应的经济建设的指导思想，使得我国的产业结构、产业布局等状况一直不甚理想。产业结构不合理一直是我国经济发展的痼疾。改革开放前，我国片面发展重工业，造成重工业与轻工业、工业与农业的比例严重失调，严重制约了我国的经济发展。改革开放以来，我国一直致力于调整农、轻、重不协调的比例，进行产业结构调整、升

级，并已取得较好的成绩。但我国的产业结构还存在诸多问题，例如农业基础薄弱；加工业中，高水平加工能力不足；原材料等基础工业和有关的基础设施相对滞后，服务业、信息业以及一些高技术战略产业发展不足等等。这些问题都迫切需要我国产业经济学研究的进一步深入。在产业布局上，由于过去片面强调全国各地区的均衡发展以及备战的需要，使得我国的产业布局有许多不合理之处。例如“三线”工厂过于疏散，大城市工厂过于集中等等。过去产业布局失误的重要原因之一就是对产业布局的客观规律认识不足，所以要杜绝这些弊病的重演，就必须加深对产业经济学的研究和理解。由此可见，研究产业经济学也是当今中国经济建设的现实需要。

第三节 产业经济学的研究方法

从前两节的介绍中我们知道产业经济学的研究对象涉及产业结构、产业关联、产业组织等产业层次维上的对象，又涉及到产业发展、产业布局、产业政策等这样一些时间、空间维上的对象，所以整个产业经济学所研究的对象是一个在抽象的高维时空中包含人在内的开放的、非线性的社会经济复杂系统。这就决定了产业经济学研究的方法不可能是某一种或某一类单独的方法，而必须是多种方法综合使用的一整套研究方法。这套研究方法必须充分考虑到产业经济的研究对象——产业，有着系统的特点、人为的特点、发展的特点，以及研究产业经济学的目的、意义等方面。下面我们从产业经济研究的方法论、具体方法和基本工具等三个方面加以介绍。

一、产业经济学研究的方法论

（一）系统分析方法论

产业是一些具有某些相同特征，彼此之间有相互联系、相互作用的经济组织和活动所组成的集合或系统。它既不同于微观经济学的研究对象——某个单独的经济主体，所以只需着眼于个量分析即可；又不同于宏观经济学的研究对象——经济总量，所以只需着眼于不同经济总量之间的关系即可。产业经济的研究对象是一个系统，因而产业经济的研究方法论首先必须着眼于系统分析的角度，既要研究组成系统的各个单元即各个单个经济主体间的相互作用关系，又要研究这些相互作用的关系结构是怎样通过各个层次的整合最后达到一个总体的结果。我们可以作一个比较：微观经济学的分析方法是利用经济个体在一定约束条件下的利润最大化或效用最大化来研究其经济行为，而产业经济学则是通过研究分析这些经济个体相互之间的作用关系来研究整个产业的整体特征；宏观经济学研究的是整个经济的总量的变动规律，而产业经济学研究的是

经济个体的相互作用怎样通过层次整合最后形成这些经济总量，以及其相互联系的变化规律，所以系统论的观点是产业经济学研究方法论基本观点之一。系统论首先强调整体的观点，所以研究产业经济要注重以产业整体最优为导向，而不是以组成整个产业中的某个部门、某个行业的最优为目的；系统论其次强调平衡的观点，所以研究产业经济要强调各个产业之间以及组成产业的各个部门之间要平衡发展，而不能是某个产业或某个部门单兵突进，造成整个产业的不平衡，导致系统崩溃；系统论还强调动态的观点，所以研究产业经济要着眼于整个产业系统的动态过程，不能局限于某时某刻的整体产业结构最优，而应着眼于整个产业变动过程中的最优；系统论最后还强调整个系统与周围环境的和谐适应，所以研究产业经济不能局限于产业内部或某一国家本身，而应将产业放在整个国际经济大环境中加以分析研究。

（二）唯物辩证方法论

唯物辩证方法论是我们研究任何事物、任何系统的根本方法论，研究产业经济也不例外。唯物辩证法告诉我们事物是运动的，事物是普遍联系的以及事物是发展的。同样产业也是运动发展的，所以研究产业经济要从发展的角度来分析问题，这与前面系统分析论中动态分析的观点也是一致的。因此，在研究产业经济过程中，我们既要根据唯物辩证法实事求是的观点承认各国的产业分工、产业结构在某个特定的时刻确实是有差异、有静态比较优势等，又要以发展的观点、以解放思想的态度来看待这个问题，努力探求实现产业结构优化，促进本国经济增长的方法。产业各部门之间、各个产业之间是有普遍联系的，所以在产业经济的研究中我们也要仔细研究产业之间、产业各部门之间的关联情况，不能盲目单独发展某个产业或部门，或者割裂其与其他产业、部门的联系，单独研究某一产业、部门的经济行为。唯物辩证法还告诉我们事物的运动发展是由事物的内部矛盾所推动的，事物的矛盾有主要矛盾也有次要矛盾；矛盾本身有矛盾的主要方面和矛盾的次要方面。同样，一个产业系统的发展也是由组成该系统的内部各个产业的矛盾作用所推动的。所以我们在研究整个产业系统的运动规律时，也不能对各个产业或产业的各个部门一视同仁，而应重点抓住主要产业或产业的主要部门，例如要重点发展主导产业、确保支柱产业就能推动整个产业结构的升级和经济的发展。

（三）“人为为人”方法论

一切经济行为首先是人的行为，所以对人的行为规律的研究也就成了现代经济管理中的核心问题，产业经济学也不例外。“人为学”是一门正在迅速兴起并得到广泛重视的研究经济管理中人的行为规律的科学。“人为学”的核心观点是“人为为人”，即在经济管理中人的行为首先是从个人出发，要注重自身的行为修养符合经济规律，即“人为”；然后从“为人”角度出发，来调整、

控制自身的行为，与整个经济环境相适应，创造一个良好的人际关系和激励环境，使人们能持久地处于激发状态下工作，主观能动性得到充分发挥，从而推动经济整体的发展。“人为”与“为人”两者具有辩证关系，互相联系并且可以转化。对任何管理者或被管理者而言，都有一个从个人行为逐步向为他人服务转变的过程，即从“人为”向“为人”的转变过程。这一过程体现在家庭、行业、国家一切方面的管理之中。同样在产业经济的管理行为研究中也存在着同样的规律。在研究任何一个产业或任何一个部门的发展规律时，当然要首先着眼于研究本产业、本部门的特殊规律，致力于怎样将本产业部门搞好。但如仅拘泥于本产业、本部门而不能转向研究与其他产业或部门的联系，研究如何与其他产业互为支持、协同发展或者甚至为了本产业部门的发展而不顾其他产业的利益则必将有害于整个产业系统，最终也损害了自己的发展利益，从而有违产业经济研究的初衷，无法得到正确的研究结果。实际上，“人为为人”已经成为经济管理研究中的基本方法论，产业经济学的研究也必须遵循这一方法论。

二、产业经济学的具体研究方法

根据上述产业经济学的研究方法论，在产业经济的研究中一般有以下的具体研究方法。

（一）实证分析与规范分析相结合的方法

实证分析是经济学研究的基本方法，当然也是产业经济学的基本分析方法。实证分析主要研究经济现象“是什么”，即考察人类社会中的经济活动实际是怎样运作的，而不回答这样的运作效果是好还是坏。实证研究又分为理论研究和经验研究两部分。理论研究是通过考察实际经济运作状况，从中归纳出可能的经济运行规律，然后从一定的先验假设出发，以严密的逻辑推理演绎证明这些经济规律并推演可能有的规律。经验分析则往往是用理论分析得到的经济规律考察经济运作中的实际例子，来进一步实际验证理论分析得到的经济规律并指导实际的经济管理。如产业经济研究中往往要调查统计各种经济变量的实际数值与理论规律比较，用理论规律加以解释以加深对实际产业运作规律的认识。实证分析往往要用到较多的数学工具，如现代产业经济研究往往要用到博弈论、矩阵代数等工具来研究产业组织、产业关联中的规律。规范分析是研究经济活动“应该是怎样的”。也就是说，在有关理论的研究分析中，其有关判断或结论的得出是以一定的经济价值标准为前提的。例如，市场充分公平的竞争、经济发展、社会福利和经济效率等都是常常被作为判定市场结构与市场行为“好”、“坏”的标准和依据。产业经济研究的目的是为了更好地管理好产业的发展，以带动经济发展，所以不可避免要涉及到什么是“好”的标准，以

及以此标准来决定怎样运用经济规律来管理经济。显然，对于各种标准主次选择的不同会形成不同价值判断，并形成不同的学说或流派。

（二）定性分析与定量分析相结合的方法

产业是一个系统，往往涉及到众多的因素、纷繁的联系、多个变量等各方面的问题。面对如此庞大而复杂的问题，要想从总体上获得最优化结果，只有尽力将系统各方面的关系数学化，用抽象的数学关系表述真实的系统关系，然后建立模型，进行计算或试验，探讨系统的规律性。所以定量分析方法是研究产业经济要尽量采用的方法。然而，虽然定量分析是必须尽量采用的，但也离不开定性分析。这是由于：第一，定性分析是定量分析的前提；第二，许多定量分析就是定性分析所得到的对于某个产业的认识的定量化；第三，定性分析往往能减少定量分析的复杂性；第四，越是复杂的系统，定量的研究越有困难。尤其是产业经济中的许多经济因素或指标还不能定量或精确定量化，这时，定性分析往往能更有效地简化分析和得到有益的思想。如产业经济研究中广泛应用的案例分析方法等就是一种定性与定量相结合的方法。

（三）静态分析与动态分析相结合的方法

静态分析是指考察研究对象在某一时间点上的现象和规律。在计量分析中，常常将这种用于分析比较处于不同发展阶段的研究对象在同一时间点上，或研究某一对象在同一时刻内部结构的数量指标的方法称为横截面分析法。虽然在许多场合静态分析是动态分析的起点和基础，但是我们知道产业经济学研究更要着眼于动态的、发展的观点，所以动态分析更是产业经济研究的主要方法。动态分析是指研究产业随着时间的推移所显示出的各种发展、演化规律，特别是产业间的关系在经济发展中此长彼消的规律。在计量分析中，称之为时间序列分析。产业经济学中的经验性规律，大多都是综合运用动态分析与静态分析相结合的研究方法研究得到的。

（四）统计分析与比较分析相结合的方法

产业经济学研究的是产业与产业之间的关系结构以及产业内企业之间相互作用的发展规律，而这些关系除遵循普遍的经济规律外，其表现形式都是寓于特定国家或地区的特定的发展阶段之中的，必然包含着自身特有的特征，我们不能将某一国家、某一时期的产业及产业间联系的发展演化过程，当作一切国家产业及产业间联系的必然过程。从统计学角度来看，这仅仅是某一个体系的特殊特征，所以必须选取较多地区、较多时间点上的多样本，即分析较多国家或地区的同一过程。在此基础上利用统计方法消除掉单个样本的特殊特征，总结出具有代表性的一般产业及产业间联系的发展规律，从而使结论建立在科学的基础之上。产业经济学研究中，大量的研究成果就是通过艰苦的统计分析总结出来的。统计分析工具也是实证分析的基本工具。另一方面，在具体研究某

一国、某一时段的产业问题时又必须考虑到各国自身的特点，故又要运用比较分析的方法。分析一个国家的产业及产业之间的关系并将之与该国的资源、人口、经济状况、文化传统等一系列特有的决定因素的特点相联系，比较分析各个国家之间的这种联系从而得出相关的结论和经验教训，这对发展本国的产业经济是非常有益的。

（五）结构主义的分析方法

结构主义分析方法认为系统的行为是由系统的结构所决定的，所以从产业经济的研究初始，就十分注重研究产业与产业之间的关系结构以及产业内各企业相互作用的关系结构，并由此结构出发研究整个产业的整体行为。例如，在研究产业与产业之间的关系时，产业结构就是产业经济学中最重要的研究对象之一；而在产业组织的研究中，著名的哈佛学派所提出的市场结构决定市场行为、决定市场绩效的 SCP 模式在产业组织领域曾长期占统治地位。

三、产业经济学的基本研究工具

在综合运用上述研究方法时，现代产业经济学常常交替使用如下一些基本研究工具。

（一）博弈论

博弈论是研究经济主体的决策行为及其相互作用所能达到的均衡的理论。在产业组织领域中当研究寡头企业的决策行为及其相互作用规律时，往往由于企业的行为是互为因果而强相关的，故必须使用博弈论来加以研究。所以产业组织就成了应用博弈论来研究的最早领域，现在博弈论已成了产业组织研究中占据主导地位的研究工具，常用于研究寡头垄断、不完全竞争市场的定价、企业兼并、反垄断规制等问题。

（二）投入产出分析法

投入产出分析法常用于研究产业与产业之间量化的质的联系和量的关系，即产业关联。投入产出分析法是由里昂惕夫首先提出的，它运用投入产出表和投入产出数学模型，把一国家在一定时间内所从事的社会再生产过程中，各个产业部门间通过一定的经济技术联系所发生的投入产出关系加以量化，以此分析该国在这一时期内社会再生产过程中的各种比例关系及其特性。投入产出分析法要用到较多的矩阵分析。

（三）计量经济方法

计量经济方法是利用统计学原理分析从实际经济领域获得的各种经济变量数据，归纳出各种经济变量之间可能的数学关系。计量经济分析方法广泛用于实证分析的各个领域，既用于理论研究中利用实际数据来归纳可能有的经济规律，也用于经济研究中用实际经济数据来验证经济理论规律。在静态分析和动

态分析中一般要用到大量的计量分析方法。

（四）案例研究方法

案例研究方法用实际发生的经济案例，定性定量相结合地分析说明某一经济规律，其特别适用于无法精确定量分析的实际的复杂经济事例。案例分析还能揭示出普遍经济规律在不同的实际环境中所表现出的不同形式，能培养经济研究人员对实际经济事务中所蕴含的经济规律的敏感性，提高其实际运用经济规律的能力。在比较研究中一般要用到大量的案例分析法。

（五）系统动力学方法

系统动力学是通过分析社会经济系统内部各变量之间的反馈结构关系来研究整个系统整体行为的理论。系统动力学认为系统的行为是由系统的结构所决定的，与产业经济学的结构主义分析方法是一致的；系统动力学更进一步指出系统的结构是动态反馈结构从而可以用控制论的方法来研究，这又与产业经济学中各产业之间的联系和产业内各企业之间的相互作用是一致的，所以用系统动力学方法来研究产业经济是十分有效的。系统动力学尤其注重各经济变量之间的动态反馈结构，而对变量的精确数值要求不高，故特别适合像产业经济这种许多方面难以定量的复杂系统的研究。现在国内外已有许多学者用系统动力学来研究产业结构、产业布局、产业组织等诸多产业经济对象，取得了令人满意的结果。

思考题

1. 产业经济学的研究对象是什么？
2. 如何理解产业经济学的学科体系？
3. 学习产业经济学的意义是什么？
4. 产业经济学的研究方法是什么？

第二章　产业经济的形成与发展

产业经济是随着社会分工和生产力发展而发展的。要研究产业经济学，必须探讨产业经济的形成与发展及其文化的影响因素。本章主要探讨产业的形成、分类与产业经济的发展历史以及管理文化对产业经济发展的影响。

第一节　产业的形成与分类

研究产业经济首先要理解和把握产业的含义。产业是一种社会分工现象，它随着社会分工的产生而产生，并随着社会分工的发展而发展。产业一词在不同历史时期和不同理论研究领域有不尽相同的含义。产业作为一个经济单位应该如何理解和把握，是研究产业经济首先要解决的问题。

一、产业的涵义

（一）产业是社会分工的产物

产业是社会分工的产物，它随着社会分工的产生而产生，并随着社会分工的发展而发展。在远古时代，生产工具极其原始，生产力水平极其低下，人类只能过着群居生活。他们共同劳动，共同生活。狩猎（野兽等）和采集（野果等）几乎是他们所有的生产活动，没有社会分工，不存在不同的生产部门，产业无从谈起。随着旧石器时代向新石器时代的缓慢发展，人类的生产工具有了逐步的改进，人类的生产力水平有了逐步的提高。人类狩猎野兽和采集野果的数量在增多，他们开始饲养未吃完的野兽和开始种植未吃完的野果的种子。这时，农业从人类的狩猎和采集活动中分离出来。人类的生产活动出现了重大转折，社会分工开始出现。农业成为那时人类决定性的生产部门。随着生产工具的不断进步和生产力水平的不断提高，又相继发生了三次社会大分工。按照恩格斯的观点，第一次社会大分工发生在原始公社的新石器时代，畜牧业从农业中分离出来；第二次社会大分工发生在原始公社末期至奴隶社会初期，手工业从农业中分离出来；第三次社会大分工发展在奴隶社会初期，商业逐渐从农业、手工业中分离出来，这一时期，专门从事商品买卖的商人阶层逐渐形成，商业开始独立出来。三次社会大分工之后，实际上已形成了农业、畜牧业、手

工业和商业等产业部门。

随着生产力的进一步发展，社会分工进一步深化。18世纪60年代，爆发于英国的第一次产业革命使英国的各主要工业部门先后出现了从手工生产过渡到机器生产的趋势。从此，机器生产的大工业逐渐取代了农业成为社会经济发展的主导力量。接着在20世纪初又爆发了第二次产业革命，表现在铁路、钢铁工业的快速发展，工业的主导地位进一步巩固。社会分工也进一步向深度发展，表现为新兴产业部门不断出现和产业分工越来越细。马克思曾经从物质生产的角度阐明社会分工有三种形式：一般分工、特殊分工和个别分工。按照马克思的这一观点，三次社会大分工分离出来的农业、工业、商业等大类为一般的分工；将农业进一步细分为种植业、种养业、畜牧业，或将工业细分为冶炼、钢铁、石油、化工、机器制造，或将商业细分为零售业、批发业、对外贸易等行业，均为特殊的分工；或将农业、工业、商业内部细分出来的各行业再进行细分下去，也叫特殊的分工；而企业、工厂内部的具体分工就叫做个别的分工。可见，产业是一般分工和特殊分工的表现形式，一般分工是特殊分工的基础。

（二）产业是社会生产力不断发展的必然结果

生产工具的进步是生产力发展的主要标志。在石器时代之前，人类使用的生产工具是直接取自自然的天然工具，工具水平相当落后，生产力水平极其低下，还没有社会分工。在石器时代，人类使用经过加工和制作的生产工具，生产力水平比以前有了很大的发展。随着社会生产力水平的提高，新的工种开始出现，畜牧业从农业中分离出来，成了独立的产业部门。在青铜器和铁器时代，人类开始使用金属制成的生产工具和生活工具，大大促进了生产力的发展，金属冶炼、工具制作成了新的产业部门。随着生产力的不断提高，专门从事商品买卖的商业部门又独立出来，成了又一新的产业部门。同时，手工业部门也出现了分工不断深化的现象，制盐、制酒、丝绸、棉纺等手工业不断发展，成为新的细分产业。在机器时代，机器取代手工工具成为人类新的生产工具。机器的使用大大提高了劳动生产率，促进了社会生产力的迅速发展，也促使新的产业部门不断发展。1733年“飞梭”织布机和1765年珍妮纺纱机的发明大大促进了棉纺织业的发展，使棉纺织业成为当时经济发展的主导力量。这些工作机的发明引致机械师瓦特试制成功蒸汽机。蒸汽机的推广应用促使产业革命出现。20世纪初，以钢铁、铁路、石油、化学工业为代表的第二次产业革命又大大促进了社会生产力的发展，又产生了一批新的产业部门。20世纪50年代信息技术的产生和发展掀起了第三次产业革命的高潮，促进了社会生产力的进一步提高。信息技术的广泛应用给农业、工业和服务业领域带来了翻天覆地的变化，促使各产业内部分工进一步细化，新的产业部门大量涌现出

来。可见，社会生产力的不断提高促成了产业的产生和发展。

（三）产业是具有某种同类属性的企业经济活动的集合

从以上分析可以看出，同一产业的经济活动均具有这样或那样相同或相似的性质。在今天的现代经济活动中，产业的这一特点也同样存在。根据这一特点，我们可以给产业的定义进行界定，即产业是具有某种同类属性的企业经济活动的集合。它既不是某一企业的某些经济活动或所有活动，也不是指部分企业的某些或所有经济活动，而是指具有某种同一属性的企业经济活动的总和。一个产业可以由多个企业甚至一二个企业（例如在单独垄断和双头垄断的市场条件下）的同类经济活动所组成；一个企业也由于往往不只是从事某项单一经济活动而可能从事包括多种类型的经济活动，即从事多产业（即跨行业）经营。例如，把直接从自然界获取产品，直接依赖自然的农作物栽培和牲畜饲养等生产活动称为农业；把采取自然资源，制造生产资料、生活资料，或对农产品、半成品等初级产品进行加工的生产活动称为工业。这些产业的生产活动各自都有其共同的属性或特征。农业的共同特征就是直接从自然界获取产品。

产业应该具有以下某种同类属性或特征：第一，从需求角度来说，是指具有同类或相互密切竞争关系和替代关系的产品或服务；第二，从供应角度来说，是指具有类似生产技术、生产过程、生产工艺等特征的物质生产活动或类似经济性质的服务活动。产业应该具有的活动是专指具有经济性质（即为一定的经济目标服务）的各项活动，不包括政治、社会等活动。同时，产业应该具有的经济活动是指具有某种同类属性的特征的所有经济活动，而不是某些经济活动或部门经济活动。

（四）产业是介于宏观经济与微观经济之间的中观经济

产业作为经济单位，它既不属于客观经济所指的国民经济，也不属于微观经济所指的企业经济活动或居民消费行为。它介于宏观经济和微观经济之间，属于中观经济。

宏观经济的研究对象主要是指国民经济的总量，例如国民生产总值、国内生产总值、国民收入、总投资、总消费、国际收支、货币发行量、通胀、失业、经济增长率等，以及总量的变化规律和相互关系。微观经济的研究对象主要是企业和家庭的经济行为，例如，企业如何利用有限资源，获取利润的最大化；消费者或家庭如何利用有限的收入购买商品和服务，以获取最大的满足。产业经济的研究对象是具有某些共同特征的企业经济活动组成的集合。具体来说，就是研究产业与产业之间各种技术经济关系、产业之间的联系方式等。

（五）产业的含义具有多层次性

产业的含义具有多层次性。产业是与社会生产力发展水平相适应的社会分工形式的表现，是一个多层次的经济系统。在社会生产力发展的不同阶段，社

会分工的主导形式的转换和社会分工不断向深层次的发展形成了具有多层次的产业范畴。在社会生产力水平比较低下的历史阶段，社会分工以一般分工为主导形式。这种分工形式只能将人类的生产活动分成比较简单的大类，例如农业、工业等形成产业的第一层次。随着社会生产力水平的提高，社会分工不断深化，特殊分工成为主导形式。这种特殊的分工在第一层次分工的基础上进行细分，例如将工业细分为基础工业、制造业、建筑业等业种，这些大类下的业种构成产业的第二个层次。随着社会生产力的进一步提高，社会分工越来越细，新兴产业不断出现，特殊分工的主导形式不断复杂化。这种特殊分工在第二层次分工的基础上进一步细化，例如将制造业细分为食品、纺织、造纸、化工、制药、冶金、机械等业种，形成产业的第三层次。这样，产业还可以继续细分下去，直至不能再分为止。

（六）产业随着社会生产力水平的不断提高其内涵不断充实，其外延不断扩展

产业在文学作品中常指家产、财产。在经济理论研究中，随着社会生产力水平的不断提高，产业的内涵不断充实和丰富，其外延则不断扩展。在重农学派时期，由于手工业依附于农业，尚未形成独立的经济活动，产业主要是指农业。在资本主义工业产生以后，工业的发展对每一个社会经济的发展起着举足轻重的作用，产业主要是指工业，而且产业常常等同于工业。随着社会生产力的飞速发展，服务业的发展越来越引人注目。而且，服务业部门的分工越来越细，出现了许多新兴服务部门，例如商业、运输业、邮政、家政、咨询、金融、贸易、航运、信息等。这时，产业的含义也在扩展，由重农学派流行时期专指农业，扩展到资本主义工业高度发展时期主指工业，再扩展到近代以后可以包括农业、工业、服务业三大产业及其细分各产业。到了今天，凡是具有投入产出活动的产业和部门都可以列入产业的范畴。产业不仅包括生产领域的活动，也包括流通领域的活动；不仅包括物质资料部门的生产、流通和服务活动，也包括非物质资料部门（服务、信息、知识等）的生产、流通和服务活动；不仅包括生产部门，也包括流通部门、服务部门甚至文化教育等部门。

二、产业的一般分类方法

为了便于分析、研究和管理产业活动，有必要对产业进行分类。产业分类就是人们为了满足不同需要而根据产业的某些相同或相似特征将企业的各种不同的经济活动分成不同的集合。所以，产业研究和分析目的不同，产业的分类方法也有所不同。产业的一般分类方法有关联方式分类法、三次产业分类法、国际标准分类法、两大部类分类法、农轻重产业分类法、生产要素分类法等。

（一）关联方式分类法

关联方式分类法就是将具有某种相同或相似关联方式的企业经济活动组成一个集合的分类方法。它又可以根据不同的关联方式分为多种分类法，例如：

1. 技术关联分类法。技术关联分类法就是按照一些比较密切的技术关联关系，划分企业的经济活动。这些企业的经济活动的集合要么具有技术、工艺方面的相似性，要么具有相类似的生产工具、生产流程和管理技术等。这一类产业的企业必须在产品的主要生产技术或制作工艺上具有相似的特点。相当多的企业经济活动都存在着这样或那样的密切的技术关联关系，如制造业、建筑业、冶炼业、运输业等产业均具有各自密切的技术关联关系。

2. 原料关联分类法。原料关联分类法就是按照具有相同或类似的原材料，性能相似的投入物或活动对象相类似为依据对企业经济活动进行归类的一种划分方法。这种产业要求具有相同的原材料，例如棉纺工业、化纤工业、钢铁业、木材业、卷烟业；或具有相类似的原材料，例如造纸业、纺织业、服装业、印刷业、冶金工业等；或具有性能相似的其他投入物，例如电力、煤气、供水等；或具有活动对象相类似的产业，例如采石业、矿业、渔业、伐木业等。

3. 用途关联分类法。用途关联分类法就是将具有相同或相似商品用途的企业经济活动组成一个集合的分类方法。这类行业的产品具有相同或相似的用途，例如自行车制造业、造船业、汽车制造业、仪器工业、软饮料业、烟草业、制药业、橡胶轮胎业等。

4. 方向关联分类法。方向关联分类法是以产业间的关联方向为标准对产业进行分类的一种分类方法。产业间的关联方向包括单向关联、双向关联和环向关联。单向关联包括前向关联、后向关联和侧向关联；双向关联包括纵向关联和横向关联，其中纵向关联是指前向关联和后向关联的纵向关联，横向关联是指侧向关联的横向关联；环向关联包括单环关联、双环关联和多环关联。因此，按照这种关联方向对产业进行分类，可以有如下多种产业：单向关联产业、前向关联产业、后向关联产业、侧向关联产业、双向关联产业、纵向关联产业、横向关联产业、环向关联产业、单环关联产业、双环关联产业和多环关联产业等等。

5. 战略关联分类法。战略关联分类法是指按照在一国产业政策中的不同战略地位划分产业的一种分类方法。按照不同战略地位划分的产业主要有：主导产业、先导产业、支柱产业、重点产业、先行产业等。

(1) 主导产业。根据罗斯托的阐述，主导产业是指能够依靠科技进步或创新获得新的生产函数，能够通过快于其他产品的“不合比例增长”的作用有效地带动其他相关产业快速发展的产业或产业群。他认为，作为主导产业，它应同时具备如下三个特征：能够依靠科技进步或创新，引入新的生产函数；能够

形成持续高速的增长率；具有较强的扩散效应，对其他产业乃至所有产业的增长起着决定性的影响。主导产业的这三个特征是有机整体，缺一就不可成为主导产业。这类产业往往既对其他产业起着引导作用，又对国民经济起着支撑作用。

(2) 先导产业。是指在国民经济体系中具有重要的战略地位，并在国民经济规划中先行发展以引导其他产业往某一战略目标方向发展的产业或产业群。这类产业对其他产业的发展往往起着引导作用，但未必对国民经济起支撑作用。

(3) 支柱产业。是指在国民经济体系中占有重要的战略地位，其产业规模在国民经济中占有较大份额，并起着支撑作用的产业或产业群。这类产业往往在国民经济中起着支撑作用，但不一定能起到引导作用；同时，往往由先导产业发展壮大，达到较大产业规模以后就成为了支柱产业或先成为对其他产业的发展既起引导作用又对国民经济起支撑作用的主导产业，然后再发展成为对其他产业的发展不再起引导作用而只对整个国民经济起支撑作用的支柱产业。

(4) 重点产业。是指在国民经济体系中占有重要的战略地位并在国民经济规划中需要重点发展的产业。重点产业的概念比较含糊，缺乏科学性。它可以包括主导产业、先导产业、支柱产业、先行产业、瓶颈产业、基础产业等等。

(5) 先行产业。其内涵有狭义与广义之分。狭义先行产业是指根据产业结构发展的内在规律或自然规律必须先行发展以免阻碍其他产业发展的产业，这类产业包括瓶颈产业和基础产业；另一类先行产业是指根据国民经济战略规划的需要人为地确定必须先行发展以带动和引导其他产业发展的产业，即先导产业。广义先行产业包括狭义的先行产业和先导产业。

关联方式分类法是最常见的产业分类方法。它除上面几种关联方式分类法外还可以按其他关联方式进行划分，这里就不一一进行介绍了。

(二) 三次产业分类法

三次产业分类法是由新西兰经济学家费歇尔首先创立[①]。他在1935年所著的《安全与进步的冲突》一书中系统地提出了三次产业的分类方法及其分类依据。他认为，在世界经济发展史上人类经济活动的发展有三个阶段：在第一阶段即初级生产阶段上，人类的主要生产活动是农业和畜牧业；第二阶段开始于英国工业革命（18世纪60年代开始的第一次产业革命），以机器大工业的迅速发展为标志，纺织、钢铁及机器等制造业迅速崛起和发展；第三阶段开始于20世纪初，大量的资本和劳动力流入非物质生产部门，包括商业、旅游、运输、贸易、娱乐、文化艺术、教育、科研、保健和政府的活动中。欧、美、澳

① 费歇尔出生、长大在英国，后移居澳大利亚任教，最后在新西兰定居。

的一些工业发达国家已率先进入第三阶段。费歇尔将处于第一发展阶段的产业称为第一产业，处于第二发展阶段的产业称为第二产业，处于第三发展阶段的产业称为第三产业。但是，费歇尔没有在此基础上进一步总结出三次产业的结构变化与经济发展的密切关系。

英国经济学家、统计学家克拉克在继承费歇尔研究成果的基础上，采用三次产业分类法对三次产业结构的变化与经济发展的关系进行了大量的实证分析，总结出三次产业结构的变化规律及其对经济发展的作用。这一研究成果开拓了产业结构理论研究的新领域。他于1940年发表的《经济进步的条件》一书详细地阐述了他的观点。从那时起，三次产业分类的理论很快被澳大利亚和新西兰两国的经济学界和政府部门所接受，并首先正式应用于这两国的政府统计中。随后，三次产业分类法很快流行于世界许多国家。这种分类方法从深层次反映了社会分工深化与产业结构演进的关系，成为目前研究产业结构理论的一个最主要的分类方法，并得到广泛应用和普及。由于费歇尔和克拉克在研究三次产业分类法中所作出的贡献，两人一起被公认为三次产业分类法的创始人。

三次产业分类虽然得到了广泛的应用和普及，但各国在实际应用上的具体划分标准还不完全一致，与费歇尔原先的分类依据也有较大差异。今天，三次产业分类法更多地以经济活动与自然界的关系为标准将全部经济活动划为三大类，即将直接从自然界获取产品的物质生产部门划为第一次产业，将加工取自自然界的物质生产部门划为第二次产业，将从第一、二次产业的物质生产活动中衍生出来的非物质生产部门划为第三次产业。根据这一划分标准，第一次产业是指广义上的农业，一般包括种植业、畜牧业、渔业、狩猎业和林业；第二产业是指广义上的工业，包括制造业、采掘业和矿业、建筑业以及煤气、电力、供水等；第三产业是指广义上的服务业，包括运输业、通讯业、仓储业、商业贸易、金融业、房地产业、旅游业、饮食业、文化、教育、科学、新闻、传播、公共行政、国防、娱乐、生活服务等。

虽然三次产业分类法是一种有效的产业经济理论分析工具，并成为最主要的产业分类法之一，为经济学界和许多政府部门广泛应用，但是随着科学技术的迅速发展和人类经济活动的日益复杂化，这种分类法的缺陷就越来越明显地暴露出来。首先，有些产业的归类尚存在争议。例如第二次产业的采掘业和矿业是直接从自然界获取产品，是直接依赖对自然资源的开发和利用来进行的生产活动，并且在自然资源所在地进行，按理应该划入第一次产业；第二次产业的煤气、电力、供水等产业归入第二产业或第三产业似乎均有道理。其次，第三次产业的内容过于繁杂，难于科学地总结它们的特点和发展规律来为政府制定政策服务。第三产业的不同行业差别悬殊，可以包括最简单的修鞋、补衫到

最复杂的航天、科研；可以包括技术要求最为简单的劳动密集型产业——理发业、餐馆业等到技术要求最为繁杂的高知识密集型产业——信息业、生物工程等；也可以包括企业商贸部门到公共行政事业单位和国防部门。这种传统的三次产业分类法已经很难适应当今经济发展的需要，探讨一种新的更适合的产业分类法已成为产业理论界的一项迫切任务。尽管如此，由于它的实用性，三次产业分类法仍具有很强的生命力。世界银行等国际组织和许多国家的政府部门和产业研究部门仍广泛采用这种分类方法。

（三）国家标准分类法

国家标准分类法是指一国（或一地）政府为了统一该国（或该地）产业经济研究的统计和分析口径，以便科学地制定产业政策和对国民经济进行宏观管理，并根据该国（或该地）的实际而编制和颁布的划分产业的一种国家标准。这种分类法具有如下一些特征：第一，它是由一国或一地的政府或其技术标准管理部门编制和颁布，而不是由个人或产业研究机构自己编制的，因而具有整体性、广泛性和权威性的特征；第二，它是一国或一地的国家标准，在运用上具有强制性和代表性；第三，它具有明确的目的性，它的目的就是为了统一统计口径和分析口径，以便科学地制定产业政策并对国民经济进行宏观管理；第四，它具有特殊性，它是针对一国或一地的具体实际编制的，只适用于该国或该地的产业分类，其他国家只能参考和借鉴。第五，它具有较高的科学性，比较能反映该国或该地的产业发展和变化情况，也比较能适应其产业发展和变化的需要。

世界上许多国家都有各自的国家标准分类法，例如，美国于 1972 年也编制和颁布了它的国家标准分类法。美国的分类法设有 7 位数字的编码。第一位数字代表产业部门，前两位数字代表产品类，共 99 种主要类，然后再层层细分，一直细分到 7 位数字，共分为 7 500 种不同的产品类型。英国编制的国家标准分类法有 27 个主要产业种类，181 个产业分类①。

中国也有自己的对产业进行科学分类的国家标准，即由中国国家标准局编制和颁布的《国民经济行业分类与代码》。它把中国全部的国民经济划分为 16 个门类，92 个大类、300 多个中类和更多的小类。这 16 个门类依次是：

A 农业、林业、渔业、畜牧业（含 5 个大类）；

B 采掘业（含 7 个大类）；

C 制造业（含 30 个大类）；

D 电力、煤气及水的生产和供应业（含 3 个大类）；

E 建筑业（含 3 个大类）；

① 毛林根．产业经济学．上海：上海人民出版社，1996

F 地质勘查业和水利管理业（含2个大类）；

G 交通运输、仓储及邮电通信业（含9个大类）；

H 批发和零售、贸易、餐饮业（含6个大类）；

I 金融、保险业（含2个大类）；

J 房地产业（含3个大类）；

K 社会服务业（含9个大类）；

L 卫生、体育和社会福利业（含3个大类）；

M 教育、文化、艺术和广播电影电视业（含3个大类）；

N 科学研究和综合技术服务业（含2个大类）；

O 国家机关、政党机关和社会团体（含4个大类）；

P 其他行业（含1个大类）。

（四）国际标准分类法

国际标准产业分类法是联合国为了统一世界各国的产业分类于1971年编制和颁布的《全部经济活动的国际标准产业分类索引》。国际标准产业分类法实际上同三次产业分类法是一致的，且比后者更细致。它同三次产业分类法保持着稳定的相关联系，其分类的大项很容易组合成三个部分，因而同三次产业分类法的三次产业相对应。例如，第一大项为第一次产业；第二至五大项为第二次产业；第六至十大项为第三次产业。因此，根据国际标准分类法所作的统计有很高的可比性，为产业经济问题的研究提供了很大的方便，并被广泛运用。

联合国1971年颁布的国际标准产业分类法将全部经济活动分为大、中、小、细四个层次，并规定了相应的统计编码。它先将全部经济活动分成10个大项，再将各个大项细分为若干个中项，然后将各个中项细分为若干个小项，最后将各个小项细分为若干个细项。其10个大项是：

1. 农业、狩猎业、林业和渔业；

2. 矿业和采石业；

3. 制造业；

4. 电力、煤气、供水业；

5. 建筑业；

6. 批发与零售业、餐馆和旅店业；

7. 运输业、仓储业和邮电业；

8. 金融业、不动产业、保险业和商业性服务业；

9. 社会团体、社会及个人的服务业；

10. 不能分类的其他活动。

例如，它又可将第三大项“制造业”细分为9个中项，它们是：

3-1 食品、饮料、烟草；

3-2 纺织、服装、制革；

3-3 木材与木制品；

3-4 造纸与纸制品、印刷与出版；

3-5 化工产品和药品、石油加工、煤炭加工、橡胶制品、塑料制品；

3-6 非金属矿产品（除石油、煤炭加工产品以外）；

3-7 冶金工业；

3-8 金属制品、机械和工业设备；

3-9 其他制造业①。

同理，它还可将以上各中项继续细分下去，直至细项为止。

（五）两大部类分类法

两大部类分类法是马克思为了揭示资本主义生产的本质和剩余价值产生的秘密而对社会再生产过程进行剖析所采用的一种产业分类方法。马克思在分析社会资本简单再生产和扩大再生产的实现条件时根据产品在再生产过程中的不同作用，在实物形成上将社会总产品分为两大部类，即将生产生产资料的部门划归第Ⅰ部类，将生产消费资料的部门划归第Ⅱ部类；在价值形成上将社会总产品分为不变资本 C、可变资本 V 和剩余价值 M 三大部分。

他说："社会的总产品，从而社会的总生产，分成两大部类：

Ⅰ. 生产资料：具有必须进入或至少能够进入生产消费的形式的商品。

Ⅱ. 消费资料：具有进入资本家阶级或工人阶级的个人消费的形式的商品。

在这两个部类中，每个部类拥有的所有不同生产部门，总合起来都形成一个单一的大的生产部门：一个是生产资料的生产部门，另一个是消费资料的生产部门②。"

两大部类分类法是马克思研究资本主义再生产过程的理论基础。他利用这种分类方法深入地研究了怎样使社会总产品既实现价值补偿又实现实物补偿等问题，深入地分析了社会资本简单再生产和扩大再生产的实现条件，深刻揭示了资本主义生产的本质和剩余价值产生的秘密。所以，在这一方面两大部类分类的提出和运用具有非常重要的意义。不过，如果将它运用于产业结构的分析，则有一定的局限性。例如：

1. 它没能涵盖所有产业，不利于对产业经济的全面分析。这种分类法只包括物质生产部门，非物质生产部门如商业、运输等均没有包括在内。这样，

① 夏大慰等. 产业组织学. 上海：复旦大学出版社，1994

② 马克思恩格斯全集. 第4卷. 北京：人民出版社

运用两大部类分类法来分析产业经济问题就很不全面。

2. 许多商品难于归类，给产业经济的研究工作带来困难。大部分商品都具有多种用途，既可用于生产资料的生产，又可用于消费资料的生产。这些商品很难归属到第Ⅰ部类或第Ⅱ部类，因为归属到任何一个部类都有道理。这在实际运用中会出现在划分范围上的重复问题，给产业经济的分析研究带来不便。

3. 这种分类法不够细化，不能深入地分析产业结构变化对经济增长的影响。影响经济增长的结构因素非常繁杂，只研究两个部类的结构变化无法从深层次揭示经济发展的内在规律性，不能达到产业经济研究的预期目的。

4. 这种分类法在方法上与其他分类法相差甚远，分析口径不一，而且不够细化，其分析结果很难进行比较。这给经济统计工作带来不便。在信息经济快速发展的今天，它更难适应经济分析工作的需要。

所以，在产业经济的研究和分析工作中，它较少被运用。但是，它在这方面的局限性是由它的目的性决定的。也就是说，它是主要被用来分析和揭示资本主义生产的本质。因此，它在用于产业经济研究中存在一些局限性是正常的。

（六）农轻重产业分类法

农轻重产业分类法就是将经济活动中的物质生产部门分成农业、轻工业、重工业三大部门。其中农业包括种植业、畜牧业、林业和渔业等；轻工业包括纺织、服装、食品、饮料、印刷、家具、制革等工业部门；重工业包括冶炼、钢铁、煤炭、电力、石油、化工、机械等工业部门。这种分类法具有直观、简便、易行的特点。它在研究和安排工业化发展进程方面具有很大的实用价值，例如重化工业化进程。

这种分类法来源于前苏联，在社会主义国家曾被广泛应用。中国在建国后至改革开放之前的相当长的一段时期内，曾长期使用它作为制定国民经济发展规划的最主要的产业分类工具。农轻重分类法也是马克思两大部类分类理论在实际工作中的应用，是对两大部类的改进和提高，比两大部类分类法应用更加广泛。到今天，不但社会主义国家普遍应用它，资本主义国家和许多国际组织也常常使用它。尽管如此，它也和两大部类分类法一样存在着一些局限性。例如：

1. 它仍然是针对物质生产领域的，没有涵盖非物质生产部门，不利于对产业经济问题进行比较全面系统的研究。

2. 随着科学技术的快速发展，传统的农轻重界线越来越模糊，相当多的产业特别是新兴产业难于归类到哪一部门。

3. 农轻重分类法也不够细分；一方面很难从深层次揭示农轻重结构变化

对经济发展的影响，另一方面也难于对统计结果进行比较，这都给产业经济的分析和研究工作带来困难。

由于农轻重分类法存在这些方面的局限性，它只适合于工业化程度较低的发展阶段，不适合于工业化程度较高的发展阶段。随着产业结构的不断高度化，农轻重分类法在实际中的应用将越来越少。

（七）生产要素分类法

生产要素分类法就是按照劳动、资本、知识等生产要素的比重或对各生产要素的依赖程度对产业进行分类的方法。任何种类的经济活动都要投入一定的生产要素，包括土地、资本、劳动、知识等。由于不同种类的产品其原料构成不同、技术要求不同、特征不同、性能不同，其所投入的生产要素的比重也不同。因此，不同种类对各种生产要素的依赖程度也不同。根据所需投入生产要素的不同比重和对不同生产要素的不同依赖程度可以将全部生产部门划分为劳动密集型产业、资本密集型产业和知识密集型产业三类。

劳动密集型产业是指在其生产过程中资本、知识的有机构成水平较低，活劳动特别是体力劳动所占的比重较大的产业。例如，纺织、制革、服装、食品、零售、餐饮等产业都属比较典型的劳动密集型产业。

资本密集型产业是指在其生产过程中活劳动、知识的有机构成水平较低，资本的有机构成水平较高，产品物化劳动所占比重较大的产业。例如，交通、钢铁、机械、石油化学等基础工业和重化工业都是典型的资本密集型产业。

知识密集型产业是指在其生产过程中对知识的依赖程度大，即知识含量高、脑力劳动所占比重比较大的产业。这里的“知识”是指广义的知识，包括技术等在内。例如，航天、生物、高分子材料、信息、电子计算机等都属这种类型的产业。

生产要素分析法能比较客观地反映一国的经济发展水平，例如，知识密集型产业的比重越大，就说明该国的经济发展水平越高；劳动密集型产业的比重越大则说明该国的经济发展水平越低。另外，生产要素分类法也反映了产业结构的高度化趋势，即劳动密集型产业占主导地位的产业结构向资本密集型产业占主导地位的产业结构过渡，最后过渡到知识密集型产业为主导的产业结构。这有利于一国根据产业结构变化的这种趋势制定相应的产业发展政策。所以生产要素分类法也得到了广泛的应用。

但是，生产要素分类法也有它的局限性。它的划分界限比较模糊，也比较容易受主观因素影响。另外，技术进步越快，知识老化也越快。原来是知识密集型产业，随着知识的老化，也会变为劳动密集型产业。所以，资源的密集程度是相对的，也是动态变化的。

三、产业的其他分类方法

产业除了以上几种最常见、最常用的一般分类方法以外，还有其他一些分类方法，如四次产业分类法、霍夫曼产业分类法、钱纳里产业分类法等。

（一）四次产业分类法

四次产业分类法是指在原有三次产业即第一产业、第二产业、第三产业的基础上增加一项产业即第四产业的产业分类方法。

随着科学技术的进步和社会生产力的快速发展，传统的三次产业分类法在应用上暴露出来的缺陷越来越明显，越来越不能适应经济发展的需要了。一方面，三次产业之间出现了互相融合的趋势，这种融合很难进行量化，更难计算出该产业的产值中有多少产值是属于其他产业融进来的；另一方面，第三产业的范围过大、行业繁杂，难于对其进行研究和分析，难于通过总结它们的特点和发展规律来制定产业政策。所以，对三次产业分类法进行改进和完善是非常有必要的。四次产业分类法可以说是这样的一种尝试，有它的积极意义。但是，四次产业如何划分、各产业如何构成，理论界至今没有定论。这也是四次产业分类法还没有得到广泛应用的主要原因。到目前为止，主要有两种不同的观点。

一种观点是由美国经济学家马克·波拉特提出的四次产业分类法，即把所有经济活动部门分为农业、工业、服务业和信息业①。波拉特四次产业分类法是第二次世界大战之后信息技术和信息经济快速发展的结果。二战后，电子计算机和晶体管的发明，信息论、系统论、控制论的建立，使得一门新的产业——信息产业在美国迅速兴起，并掀起了信息技术革命。信息技术的产业化和市场化得到了迅速发展。信息产业很快成为美国的主导产业，信息经济也成为美国经济的支柱。这时，理论界对信息产业的研究也不断深入。为了研究和分析的方便，信息产业从三次产业中独立出来，成为独立的第四产业，是非常有实用价值的。可以说，波拉特提出的四次产业分类法是具有创造性的，是对产业分类的一大贡献。所以，他的四次产业分类法曾经产生过很大的影响。但是，他的四次产业分类法也有它的局限性。他的第四产业——信息业包括第一次信息部门和第二次信息部门。其中，第一次信息部门包括计算机制造、电气通信、印刷、大众传播、广告宣传、会计业及教育等；第二次信息部门包括公共官方机构的大部和私人企业内的管理部门的全部。从中可以看出，波拉特的信息产业既包括三次产业分类法第一产业里的农业企业的管理部门，又包括第二产业的计算机制造、印刷等行业，也包括第三产业的信息咨询等行业．跨越

① 马克·波拉特．信息经济论．长沙：湖南人民出版社，1987

三大产业，打乱了原来的分类方法，所以，在统计时难免重算或漏算。这给分类工作带来困难，也给统计工作带来不便。

另一种观点是由中国的王树林提出的四次产业分类法。他主编的《21世纪的主导产业——第四产业》一书对此进行了详细的阐述。王树林认为，第三产业属于物质产品再生产总过程的领域，而第四产业则属于精神产品再生产总过程的领域。他认为，目前国际上流行的产品划分方法，忽视了这种重大差别，这是很不科学、很不妥当的，需要加以改正。改正的办法就是把第四产业从内容复杂的第三产业中分离出来，使之成为与第一、二、三产业相并列的独立产业。他认为第四产业的内容应该包括这几种行业，即：科学研究行业、信息服务行业、咨询服务行业、新闻出版行业、广播电视电影行业、文化行业、民间公证行业、法律服务行业。他还把第四产业的共同特点归纳为三个方面，即：第一，它们同属于精神产品再生产过程的领域；第二，它们的资产以无形资产为主，其资源主要是智力资源；第三，它们以社会效益为主；第四，它们的从业人员是脑力劳动者；第五，它们既为物质文明建设服务，又为精神文明建设服务。这种分类法由于把第四产业归类于生产精神产品的行业而曾经引起有些学者的争议。因此，这种分类法也曾产生一定的影响，但仍没有得到实际应用。

此外，也曾经有人提议，保持三次产业分类法中第一、二产业划分方法不变，将第三产业分成网络服务部门（包括金融、保险、运输、通讯、商业等）和知识服务部门（包括管理服务、医疗保险服务、消遣娱乐服务等）。

（二）产业发展阶段分类法

产业发展阶段分类法是指按照产业发展所处的不同阶段进行产业分类的一种方法。按照这种分类法划分的常见产业有幼小产业、新兴产业、朝阳产业、夕阳产业、衰退产业、淘汰产业等。由于划分产业发展阶段的标准有很多，所以处于不同发展阶段的产业的界限并不是很明确，只能是大概的划分。

幼小产业是指在开发初期因生产规模过小、成本过高、技术不成熟而不能享受规模经济的好处并缺乏国际竞争力的产业。有些幼小产业经过一定时期的政府保护能够安全度过幼年生命危险期而成为前途无量的新兴产业，进而成为一国的先导产业或主导产业；有些幼小产业因为技术、成本、需求、原料等方面的缺陷或其他原因，即使经过政府一定时期的保护和扶持也不能安全度过其幼年生命危险期而成为夭折产业。

新兴产业是指由于科技的发展和生产力水平的提高，出现了已经度过了幼年生命危险期的新的细分产业，这些新的细分产业的产品在技术工艺、用途、生产方式、用料或其他方面与原有产业的产品有较大的不同。

朝阳产业是指新兴产业的进一步发展使其进入技术不断成熟、平均成本不

断下降、产业规模不断扩大、市场需求不断增加的时期，处在这一发展时期的产业称为朝阳产业。朝阳产业常常与夕阳产业相对应。

衰退产业是指由于技术逐渐老化、需求逐渐萎缩、平均成本不断上升引起规模收益逐渐下降、产业规模逐渐缩小的产业。这类产业往往是由过了壮年期的产业发展而来的，继续衰退下去就成为夕阳产业，最后成为淘汰产业。这类产业如果出现某些技术的重大突破也会重新获得新生，进入另一产业生命周期。

夕阳产业是指衰退产业继续衰退下去，得不到政府的有关扶持，也没有某项技术的重大突破来改革原有的技术条件而即将退出市场的产业或产业群。夕阳产业也可以在出现重大技术突破的条件下重新焕发青春，进入另一产业生命周期。否则，政府往往会采取产业转移政策，将此类产业转移到更有成本等竞争优势的地方去，或在适当时期引导该产业的人、财、物等资源向其他产业转移。

淘汰产业是指产业发展到一定时候，由于技术老化、需求萎缩、成本上升、长期亏损而不能适应市场的需要而退出市场的产业。

（三）生产流程分类法

生产流程分类法是指根据工艺技术生产流程的先后顺序划分产业的一种方法。生产流程处于前头工序的产业为上游产业，处于后头工序的产业为下游产业，处于前头工序与后头工序之间的产业为中游产业。上、中、下游产业的界线划分是比较模糊的，也是相对的。这种划分法有两种情况，一种情况是相对于某一产业的工序位置来说的。在这种情况下，先选定或设定某一基准产业（如常称的“本产业”、“该产业”），生产工序发生在这一基准产业之前的产业称为该基准产业的上游产业，生产工序发生在该基准产业之后的产业称为下游产业。在这种情况下没有中游产业。另一种情况是没有基准产业作比较的更加模糊的习惯称法。在这种情况下，生产工序比较接近原材料的产业称为上游产业，生产工序比较接近最终产品的产业称为下游产业，生产工序处于这两者之间的产业为中游产业。在这种情况下，中游产业的产业链较长，它又可以再分为上游产业、中游产业和下游产业。

（四）霍夫曼分类法

霍夫曼分类法是指由德国经济学家霍夫曼在对工业化过程进行分析和考察时运用的一种分类方法。他出于研究工业化发展阶段的需要把产业分成三类，即：消费资料工业、资本资料工业和其他工业。其中消费资料工业包括纺织业、制鞋业、服装业、食品业、家具业等；资本资料工业包括冶金及金属制品业、一般机械工业、运输机械业、化学工业等；其他产业包括木材加工业、造纸工业、橡胶工业、印刷工业等。霍夫曼运用这种划分方法的目的是为了分析

消费资料工业净产值与资本资料工业净产值的比例（即霍夫曼比例）问题。他按照霍夫曼比例的大小来划分工业化的发展阶段。为了避免某些产品既可作消费资料又可作资本资料，他就将产品用途有75%以上属资本资料的产业划分为资本资料工业，难以用以上标准划分的产业则被列入其他工业。这一划分法的缺点是，他确定的75%的划分界线在实际工作中是难以划分和量度的，因而这一分类方法在特定条件下才有实际应用价值。

（五）钱纳里—泰勒分类法

钱纳里—泰勒分类法是指美国经济学家钱纳里和泰勒在考察生产规模较大和经济比较发达的国家的制造业内部结构的转换和原因时，为了研究的需要，将不同经济发展时期对经济发展起主要作用的制造业部门划分为初期产业、中期产业和后期产业的一种分类方法。根据这一分类法：

初期产业是指在经济发展初期对经济发展起着主要作用的制造业部门，包括食品、纺织、皮革等。初期产业一般具有如下共同特征：其产品主要用于满足基本生活需要；其产品具有较强的最终需求性质，后向关联系数较小；其产品具有较小的需求收入弹性；生产技术和工艺比较简单。

中期产业是指在经济发展中期对经济发展起主要作用的制造业部门，包括非金属矿工业、橡胶工业、木材与木材加工业、石油工业、化学工业、煤炭工业等。中期产业一般具有如下共同特征：它包括中间产品和部分最终产品；它也有明显的最终需求性质，前向关联系数较大；具有较高的需求收入弹性；在很多场合能较快结束初期产业发展中的进口替代政策。

后期产业是指在经济发展后期对经济发展起主要作用的制造业部门，包括服装和日用品、印刷出版、粗钢、纸制品、金属制品和机械制品等。后期产业一般具有如下共同特征：包含服装等很多最终产品，是前向关联系数较大的制造业部门；具有很强的中间需求性质，也是后向关联系数较大的部门；具有较高的需求收入弹性。

这种分类法，一方面有利于在经济发展的长期过程中深入考察制造业内部各产业部门的地位和作用的变化，进而揭示制造业内部结构转换的原因，即产业间存在着关联效应；另一方面有利于有关政府部门根据不同经济发展时期产业的不同特征制定产业政策，促进制造业内部结构优化，从而推动经济的快速发展。

除了以上介绍过的产业分类法以外，在实际应用中还有很多其他的一些分类法。例如，中国在改革开放之前运用的MPS分类法，即物质产品平衡表体系分类法，把物质生产领域分成农业、工业、建筑业、运输业、商业五大领导领域；又如“日本产业结构审议会”使用的生产结构分类法，将日本全部经济活动分为如下七类：基础材料产业、加工组装产业、生活消费品产品、建筑

业、商业、服务业和其他产业。分析和研究产业经济的目的不同，其划分方法也不同。每一种划分方法都是为一定的目的服务的。

第二节 中国产业经济的起源

中国是世界上产业经济发生最早的国家之一。中华民族和世界上许多其他民族一样，经历了人类社会的三次大分工，从而形成了中国早期产业经济结构形态的雏形。

在原始社会初期，中国原始人类多以采集和渔猎为生，人们在采集植物过程中，摸索并发现了植物的生长规律，开始有意识地进行农作物的栽培活动，产生了原始农业。在渔猎过程中，发现并懂得有些动物可以驯养繁殖，于是出现了原始的畜牧业。在当初，原始农业和原始畜牧业是结合在一起的，构成了原始社会经济的主体。随着原始农业和畜牧业的发展，到原始社会后期，越来越需要有一部分人专门从事农业，一部分人专门从事畜牧业，于是出现了第一次社会大分工，即畜牧业与农业（种植业）的分工。

此后，随着社会生产力的发展、金属工具的出现，尤其是铁的冶炼和铁制工具的使用日益广泛，使原先依附于农业的原始手工业获得重大发展，并使其从农业中分离出来，变成一个独立的与农业并列的社会生产部门，这便是发生在原始社会末期的第二次社会大分工，即手工业与农业的分工。

两次社会大分工，促进了社会商品生产的迅速发展，商品交换日益频繁，交换区域不断扩大，从而逐渐产生了一个专门从事商品交易活动的商人阶级，出现了一个新的、独立的、与农业和手工业并列的社会经济部门——商业。这便是发生在原始社会瓦解、奴隶社会形成时期的第三次社会大分工，即商业与农业和手工业的分工。

三次社会大分工为中国古代社会的产业经济的出现起了积极的催化作用，推动了经济的发展和社会的进步，逐步形成了中国古代以农业为主体、手工业和商业获得相应发展的产业结构形态。

一、中国古代农业的产生与发展

在人类社会发展史中，农业是人类赖以生存和发展的基础。早在中国远古时代，人们就意识到“民以食为天”的重要性。马克思、恩格斯就曾指出：“人们为了能够‘创造历史’，必须能够生活，但是为了生活，首先就需要衣、食、住以及其他东西。因此第一个历史活动就是生产满足这些需要的资料，即生产物质生活的本身。”农业生产的出现，使农业逐渐成为人类社会中最早出现的产业。农业是人类第一性的生产，故后来被称为社会经济结构中的第一

产业。

中国原始农业的产生，大约在一万年以前，即我国进入新石器时代的初期。古史记载中，最初是“神农乃始教民播种五谷”。“神农”是古代传说中的一位人物，被尊为农业的始祖。据《尔雅·释诂》所解：“神，治也。”“神农”二字也可解释为“治田”，即对农业的治理。事实上，原始农业的生产活动主要是妇女经营的，其发明权，首先应归功于妇女。

从世界范围看，中国是农业发达最早的国家之一，在夏代，农业已是主要的生产部门。夏商时期主要使用石器工具来从事农业活动，种植方式既简单又粗放，主要是刀耕火种，采取撩荒的方式进行生产，即先放火烧荒种植，种上一二年后撩下，再另选新地，以同样的方式经营。这是原始农业的初期阶段，可称刀耕农业。西周时，开始普遍采用耦耕，即使用耜来耕作生产。“耦”是两人配对合作，“耦耕”即是以两人合力耕田作为基本劳动力的生产单位，此亦可称作耜耕农业。到春秋战国时期，由于铁木农具的出现，铁器在农业生产上的使用并与牛耕结合，意味着中国的古代农业的开始。

劳动工具的改进、铁农具的普遍使用，对农业生产中的犁耕、深耕细作、田间管理都有十分重大的意义。它提高了生产效率，对开垦荒地也提供了有利条件，扩大了耕地面积，促进了农业生产的发展。社会生产力的发展，又必然导致生产关系的变化。商周时期集体耕作的方式被一家一户的小农经济所代替。正是这种以使用铁木农具和牛耕为标志的生产经营方式一直延续到19世纪后期，成为中国历史上在封建时代的最主要的经济活动和生产经营模式，从而使农业成为中国历史上最基本、最主要的产业。

先秦时期，农业的分布区域最主要是黄河流域、长江流域以及东南沿海。黄河流域主要种植黍、稷、粟、粱、麦、菽等旱作物，长江中下游及东南沿海一带地区，则以稻谷生产为主。在距今七千年的浙江余姚河姆渡遗址，发现有大量的稻谷和稻壳的遗存，有的堆积厚达1米左右。据专家鉴定，它们属于栽培稻籼亚种晚稻型水稻。这是迄今中国最早的稻谷实物，也是世界上最古老的人工栽培稻。可见当时中国水稻的种植栽培已有很大发展。春秋战国时种植的蔬菜、果类已十分丰富多彩，蔬菜至少有四十多种，如瓜、瓠、大豆、韭、葱、蒜、荷、芹、笋、姜、白菜、油菜、芥菜、蚕豆、花生等；果木近二十几种，有桃、李、梅、枣、栗、椒、枸等。从家畜饲养业来看，人们饲养的家畜已是牛、羊、鸡、犬、猪、马六畜齐全了。

随着农业经济的发展，要求修建相关的防水、蓄水和灌溉工程。战国时期兴修的不少重大水利工程中，最著名的是都江堰工程。春秋战国时期，是农田水利工程初步发展时期。

秦王朝建立后，曾推行过奖励农垦的政策，用免除徭役等办法，先后把几

十万人迁到边疆和劳动力不足的地区，去开垦荒地，从事农业生产。汉初亦采取一系列恢复农业生产的措施，促进了农业生产的发展。秦汉时期的黄河流域，是全国农业经济的重心。但由于这一地区干旱少雨的矛盾，虽曾大兴水利灌溉工程，但不能从根本上解决问题，人们便从耕作方法上找出路，产生了如代田、区田等耕作法，采取以耕、耙、耱为中心的抗旱保墒耕作措施。同时在生产技术上创造了穗选法、留种田、绿肥轮作制、嫁接等方法，并发明了我国最早的条播机——耧车和提水工具翻车等，这些创造发明在当时世界上都具有最先进的地位。

中国封建社会的农业经济，大致从战国到两汉，北方一直比南方发达。自魏晋始，北方战争频繁，生产受到严重破坏，人民不断南迁，经济重心逐渐南移，南方的农业逐渐赶上北方。唐宋以后，南方的农业生产已明显超过北方。不过北方的生产并未停滞，也仍在不断地发展。

魏晋时期的北魏孝文帝，在太和九年（公元485年）推行均田制，它对农民按不同的性别、年龄授田，通过分配土地来组织农业生产、保证国家收入，从而也有效地控制了土地和农民。均田制历北朝、隋、唐，实行近三百年，对中国农业的发展影响深远。

隋唐时期，特别是唐代前期，由于比较先进的农业生产工具在较大范围内因地制宜地得到推广，如耕犁的改进，踏犁、水车的普遍运用，以及耕地面积扩大，农业人口增加，南方农业生产技术迅速提高等原因，农业生产比汉代有明显增长，进入了新的发展高峰。据估计，到唐玄宗时全国耕地面积已达830万顷至850万顷之间。由于普遍实行精耕细作，主要农作物粟和麦，在一般年景下，每亩产量可达一石左右（约合今市制103斤）。粮食生产的增长，促进各地修建不少大型粮仓。如隋唐时兴洛仓、含嘉仓、龙门仓等都很著名。隋炀帝时所存粮食数量“计天下储积，得供五六十年”。唐开元、天宝年间，“四海之内，高山绝壑，耒耜耕亦满。人家粮储，皆及数岁。太仓（政府粮仓）委积，陈腐不可校量”。隋唐时期农业生产出现新高潮，与水利事业的发展亦有密切的关系。隋代沟通南北的大运河，并在关中、河南，河东修建了不少水利工程。在唐代，兴修的农田水利工程约有320余项，大致可分农田灌溉、防治水害以及漕运交通等方面。

宋元时期，中国的农业生产工具已到了更为成熟的阶段。这时，适应各种田地，如水田、旱地和各种农作物的农具都已配套，并基本定型。其中许多主要的农具直到近代都没有太大的变动。其中如郦刀、耧锄、秧马、推镰等农具，对提高农业劳动效率具有十分积极的意义。北宋时由于人口增多、耕地不足，种植单一粮食作物无法满足社会需要，政府便向以种植旱作物为主的北方地区推广水稻，向以种植水稻为主的江南地区推广粟、麦等旱作物。与此同

时，注意培育优良稻种，并开展了农作物品种的引进与改良工作。自宋代开始，江南的农业生产已明显超过北方。南宋时，苏湖地区改种从越南传入的占城稻后，丰收年份时每亩可收五六石，因而有“苏湖熟，天下足”之称誉。当然，这与宋代在江南、两浙和福建地区大力兴修农田水利亦有关系。另外，宋元时各种经济作物的种植规模比唐代扩大，其中较突出的是茶和棉花。此外如桑树、果树、甘蔗、药材等经济作物的生产也有很大发展，一些水果如柑橘、龙眼、荔枝还远销国外。

明清时期，中国的农业经济在宋元的基础上继续有所发展。明、清初年都曾采取过一些鼓励垦荒、发展农业生产的措施。当时重视水利事业，注重各地的农田水利灌溉工程和运河河道的疏浚。由于长期以来在耕耘、选种、灌溉、施肥等农业生产技术方面已积累了丰富的经验，传统的粮食作物，如稻、麦、谷、菽等的生产有了进一步的发展。其中最为突出的是水稻。清代在北京培育出了享有盛名的“京西稻”，在南方普遍推广了双季稻。此外，广东、海南地区的一些农民还种植了三季稻。

明清时从国外引进了玉米和甘薯，并在各地广泛种植，使得原先许多无法种稻麦的旱地和山地得到利用，增加了种植粮食的耕地面积，而且这两种粮食作物的单产比稻麦高得多，从而增加了全国的粮食产量。此时的经济作物，不但种类增加，种植面积也迅速扩大。其中最主要的是棉花，传统的桑树种植业也在继续发展。其他如甘蔗、茶树、漆树、棕榈树，各种果木和染料作物（蓝靛、红花、紫草）以及药材等的种植也都比以前有较大发展。经济作物种植的扩大，是封建社会末期明清时代商品经济发展的反映，它同时又促进了商品经济的进一步活跃。不过，这一时期的农业生产工具却基本停留在宋元时期的水平上，没有新的发明与创造。这种生产技术的停止创新，正是封建农业经济没有突破性的更大发展的一个原因。

二、中国古代手工业的产生与发展

中国古代手工业的起源与发展，追溯起来是与人类的生存和发展相伴始终的。人类在经历了为求生存而使用打制石器到磨制石器作为生产工具后，便进入新石器时代，此时开始了定居生活，并掌握了制陶和纺织技术，学会用野麻纺麻线、织麻布。可以说，制陶和纺织是原始手工业最初的萌芽。到新石器时代的晚期，随着手工技术的进步，人们逐步掌握了冶铜技术，并用铜来制作一些小型生产工具和生活用器，这是我国早期原始手工业的开始。

夏商周时期，手工业生产有了重大进步和发展。商王朝建立以后，曾在一些主要城市设立手工业作坊，驱使大批奴隶从事各种手工业劳动。当时的手工业种类很多、分工很细，主要是一些铸铜、制陶、制骨、制玉器的手工业作

坊，其中有些作坊不仅规模大，产品也趋于专一。如殷墟发现的石器、玉器、骨器、铜器等各类作坊。由于手工业劳动中大批役使奴隶，劳动生产率较原始社会有明显提高。通过奴隶的简单协作，制造出了不少精巧复杂的产品，使这时期的手工业生产的工艺技术水平有了空前提高。在这时期的手工业生产中，最重要的是青铜器制作技术的发展，它标志着中国的社会生产力发展到了一个新的阶段，即青铜时代。当时的各类铜器作坊已遍布商王朝统治的广大区域。由于青铜器制作业的发达，当时的整个手工业生产，也大都用青铜工具作装备了。

西周时，手工业比商代有新的发展，在各类手工业中，青铜器铸造仍是最主要的部门，青铜器生产的数量远远超过商代。此外陶器、漆器的生产也都有进步，当时还出现了一项新兴的手工业即玻璃的制造。东周春秋时，手工业中的青铜器制造又有新的改进，各地的青铜器生产非常普遍，可以说已遍及各诸侯国，作坊的规模大、产量多、工艺精，达到前所未有的水平。此时，煮盐业、漆器业十分兴盛，其他如制陶、制革、纺织、染色、玉器、石器等也都有发展。

战国时期，由于封建生产关系取代了奴隶制的生产关系，手工业与其他产业一样，获得了新的发展。战国时的手工业生产水平以一种更新的面貌出现。从一种产业的内部构成来看，战国时的手工业分为官营与民营两种，官营的是官府手工业，民营的是大工商主经营的手工业和普遍存在的个体手工业。

官府经营手工业自商、周开始，战国时官府手工业的分布已很广，几乎遍布每一个大的生产部门，主要经营冶铁、煮盐、铸钱、制造兵器和农具，以及为统治阶级使用的奢侈品等。大工商主经营的手工业主要是冶铁和煮盐，因为采铁或煮盐都需要较大的投资和较多的劳动力，个体经营是无力承担的，只有大工商主有雄厚的资金，并有与官府有关系的地方势力的支持。比如像司马迁在《史记·货殖列传》中提到的以煮盐起家、富埒王侯的猗顿，经营冶铁致巨富的郭纵、卓氏和孔氏等人。作为个体手工业者，有的是从春秋时演变发展下来的，有的原是官府手工业中的奴隶，也有的是从农业生产中转过来的。个体手工业经营的范围很广泛，遍布于制陶、制革、木工、冶金、制鞋、车辆等行业。大体说来，在整个中国封建社会，官府手工业一直占有很大比重，决定着中国手工业的发展水平。官僚、豪富们经营的大型私营手工业时起时落，也都不同程度地存在着。个体手工业则如散兵游勇，始终普遍存在。

总之，战国时的一个重要现象，是手工业在冶铁、青铜制造和纺织等行业的新的发展。铁器的广泛使用，特别是纺织品的迅速发展，成为主要的家庭手工业，它与农业紧密结合，形成了延续几千年的封建小农经济。

秦汉时期手工业的生产和经营方式，基本与秦以前相似，主要分官营与民

营两类。不过，此时官府手工业在制度上有了发展，在组织形式和管理机构上已定型化，后世历代官府手工业的愈来愈多的门类、愈来愈庞大的规模，以及愈来愈细密的分工，都是以秦汉的官府手工业制度为基础，再逐渐扩大发展起来的。官府手工业作为一种管理体系很早就比较完备，在秦代，各行业部门都设有专官管理，这种官府手工业制度的产生，根本目的是为了贯彻封建统治者的抑商政策，但又要满足统治者和社会生活之需。如秦汉两代设有工官，并与财政官员分别主管各种采矿业、炼铜业、铜器制造业、冶铁业、煮盐业、酿酒业等。民营手工业主要分家庭手工业和作坊手工业，家庭手工业主要以自给自足为主。从事商品生产的各种手工业，大都是作坊手工业，特别是采矿、炼铜、铸钱，冶铁、煮盐等，生产规模庞大，需要大量资金和劳动力，则都由大工商主经营。汉初时冶铁业、煮盐业允许私人经营，国家仅收税而已。武帝时把私人垄断的盐铁收为官营，武帝以后各地设有铁官进行官营冶铁的共有四十九处。盐铁官营以后私人经营的大手工业就逐渐衰落了。

从手工业种类来讲，汉代的冶铜业、纺织业都是规模较大、技术较先进的行业。铜主要用来制造家庭用品、工艺品和铸钱，纺织业主要以丝织和麻织为主。西汉时中国已发明了纸，以前认为纸是东汉蔡伦发明的说法是不确切的。东汉时逐渐出现了造纸业。可以说，中国是世界上最早发明纸的国家。东汉时又发明了织花机、水力鼓风炉，使用火井煮盐，以及民用铁器进一步普遍，如铁钉、铁锅、铁刀、铁剪等在建筑、造船、冶炼以及人民日常生活中的广泛使用，进一步促进了手工业的发展。

魏晋南北朝时期，因战乱频繁、百姓流离，原来的手工业生产遭到很大破坏，而封建政府需要大量的兵器、屯田用的农具及宫廷奢侈品，绝大部分需官府自办工场冶铸生产。这一时期官府手工业的规模虽比不上汉代，但政府的需要取自于官府手工业的依赖程度比汉时高。为此，当时在冶铁业方面，炼钢技术也有新的进步，出现了灌钢法生产的钢所制作的刀镰。总的看来，这一时期的手工业，大都为官府经营。民营手工业除农民自用的家庭手工业外，作为商品生产的私营手工业则陷于衰微不振之中。

隋唐时期，随着农业生产的发展，手工业生产也有较大进步，其中比较突出的是丝织业、制瓷业和造船业。隋代的造船业很发达，隋炀帝巡游江都时建造了几千只船，船的种类很多，其中隋炀帝乘坐的龙舟规模最大、制作最精。唐代的官私造船业亦很著名，官府造船，主要是为了漕运，其次是用以建立舟师。民营造船业主要在江南，因船为江南主要的交通工具，需要量很大。扬州是当时江南最大的造船业中心。

唐代前期国家统一、政治稳定，手工业有较大发展，其中以纺织、冶铸、陶瓷等行业的发展较为显著。在唐以前，我国内地大致还没有棉纺业。唐代时

开始更多地种植和生产棉布。到元代，棉纺织业得到了进一步的推广。

唐代的官府手工业机构庞大、分工很细，许多方面超过了汉代。当时主要设少府、将作、军器三监以及下设若干署，分管织纴、土木建筑工程和制作军器。除中央政府有官府手工业外，唐代的地方政府因拥有兵权和财权，在地方也设官府手工业作坊，以上贡为名，实为地方制作军器、制造具有地方色彩的丝织品及供地方官府使用的奢侈品。唐代的私营手工业作坊规模也有很大的，据说河北定州富豪何明远家就有绫机五百张。不过一般的私营作坊规模还是比较小的。

在唐宋时期，民营手工业者开始渐渐向城市集中，并受到政府的保护。一些主要的手工业生产部门，如煮盐、冶铁、纺织、金银器和兵器制造等部门，虽掌握在官府手中，但在生产技术上，却常要依赖或吸收民营手工业者来提高。民营手工业的发展巩固了民营手工业者的社会地位，从唐代开始，出现了维护手工业者自身利益的行会组织。到宋代，行会组织进一步发展、壮大起来。在元代，行会组织更趋完备，发挥了反对官府欺压、应付官府需索、维护同业利益的作用。宋元时期，手工业各个行业的规模又有扩大，分工更加细密，生产技术比唐代有明显的进步。特别是纺织业和纺织机械的迅速发展，在中国纺织史上具有划时代的意义。

明清时期，由于官营手工业的生产关系越来越不适应生产力的发展，官营手工业逐渐走向了衰落。从明代官营手工业的管理系统来看，一是属于工部，专对中央衙门服务；二是属于皇宫内的内官监，基本是为皇帝和皇室的豪华生活服务；三是属于户部，以制盐业为主。这些官营手工业与越来越发展的商品经济和市场没有联系，而作为政府行政的某个部门，其经营管理上的低效率、花色品种上的少变化，特别是财政困难造成经费上的不能保证，都是官营手工业衰落的原因。但与此同时，民营手工业却获得了进一步的发展。主要是民营棉纺织业在南方发展迅速，松江、嘉定、太仓、福建惠安、泉州等地“俱产棉布”，棉布的种类大大增多，织造技术也有新的提高。民营的矿冶业在产量上也成倍增加。另外，在丝织、冶铁、玻璃制造、金属制品等方面注重工艺技巧，有创意的新品种、新造型、新款式不断出现，这些都正是适应日益发展的商品经济和市场需要的结果。

三、中国古代商业的产生与发展

商业在中国的最初起源是原始社会后期的物物交换。传说古代神农氏时，就出现了“日中为市，致天下之民，聚天下之货，交易而退，各得其所”的商业交换场所。尧舜时亦有“服牛乘马，引重致远，以利天下”的商业活动。夏代时，出现了一些专门从事贸易交换的人。到了商代，形成了一个独立的社会

阶层，交换变成一种专门的行业，成为社会上必不可少的一种社会分工，于是商业便产生了。

商人的祖先大概是长于贩运交换的部落，他们使用车马到很远的地方去贸易。商王朝建立后，随着农业、畜牧业和手工业生产的提高及各生产部门内部分工日趋细密，商品生产和商品交换便发展起来。

在西周至春秋，商业在社会分工中已确立了重要地位。春秋时齐国管仲根据社会现实提出“定四民之居”的主张，在中国历史上第一次按职业把人分为士、农、工、商四民，强调“处工就官府，处商就市井，处农就田野”，并要求“农之子恒为农”、“工之子恒为工”、“商之子恒为商”，以此保证从事农业、手工业和商业人员的职业延续性和三大产业的稳定性。由于管仲曾经过商，他在齐国执政时执行了重商政策。

商周时，工商业都由官府垄断。到春秋后期，开始出现独立的工商业者，这是商人活动十分活跃的时期，郑国的弦高、孔子的弟子子贡、越国大夫范蠡等都是当时著名的大商人。战国时的白圭被尊为商贾的鼻祖，战国后期的富商大贾吕不韦，经营珠宝获利百倍，后来竟升到秦国丞相的高位。

秦汉时期，对商业主要采取抑制政策。秦代时商人的社会地位很低，视同罪犯一般。汉初为了恢复久经战乱的社会经济，曾实行对商业的放任政策，给商业的自由发展提供了充分条件，经营商业的人获利不小，可谓“重装富贾，周流天下”。汉武帝时，重又采取严厉的抑商政策，规定商人子孙不准做官为吏，不能占有土地，并实行算缗和告缗，向商人征收财产税和所得税。若对财产和收入隐瞒不报或呈报不实，则没收全部财产，并戍边一年。这一措施既打击了大商人，同时也增加了财政收入。这种抑商政策一直延续到封建社会末期，对商业的发展带来十分不利的影响。

尽管汉代实行了抑商政策，但由于农业、手工业的发展，也因经商容易赚钱，故当时的商业还是比较繁荣的。汉代商业的发展，使其行业的种类不断增加。据《史记》、《汉书》等书的记载，当时有销售粟、米、牛、羊、枣、桔、姜、醋、酒、酱等食品行业；销售棉絮、布匹、皮革、羔裘等服装衣料行业；销售木、竹、铜铁器等日常用品行业；销售犁、锄等农具的行业；销售笔、书、纸等文教用品的行业，以及销售药材和珠宝玉器的行业等。经营的商品既有供统治阶级享用的高级消费品，也有一般居民的生活用品以及农民和手工业者所需的生产资料，可谓吃、穿、用应有尽有。

汉武帝实行盐铁官营之前，富商大贾大都以经营盐铁起家，在这些新兴的暴发户中，绝大多数都是亦工亦商、自产自销，使工与商密切结合在一起。盐铁实行官营后，大商人势力受到打击，商业的存在主要以贩运性商业为主。东汉时贩运货物的商人云集首都洛阳和其他郡县所在地，商人的牛马车辆充斥道

路。两汉时期对外的商业活动也开始频繁起来。武帝时张骞出使西域，促进了汉王朝与西域的贸易往来，开通了“丝绸之路”。此后，与伊朗、印度、伊拉克、罗马的贸易活动也活跃起来。

魏晋时期，战乱频繁，商业难以发展，南北贸易不能畅通。南北朝时，商业一度比较活跃，贵族、官僚大都经商，连皇帝也在宫中学做生意。当时有些南北互市和对外的商业活动，不过全部由官府控制，一般商人难以插手。

隋唐时期，社会生产力发展到新的水平，商业得到了恢复和新的发展。唐代的商业已经由原先贩运型贸易进入了一个新的阶段。商业的发展主要集中在城市和集镇，大城市里肆店行铺林立，并设有邸店、柜坊等商业辅助机构。隋代东京、洛阳商业已很发达，尤其是南北大运河开通后，这里成了南北货物的集散之处。唐代的商业发展更超过以往各代，首都长安的商业活动非常兴盛，东、西两市的商肆、作坊林立，商贾有二百二十行，买卖昼夜不息，贸易兴隆，市上甚至有专卖穿钱绳的小商人。市内人烟稠密，还住有不少波斯、大食等国的外国商人。

当时长安市内的商店按不同的种类有不同的名称，专营一种商货的店铺称行或行铺，不同的行就销售不同种类的商品。如丝行、绢行、茶行、钉行、秤行、铁行、鱼行、肉行等。也有不以行名而性质相同的店铺，如酒坊、醋坊、药铺、金银作等。其中丝行、绢行、茶行、鱼行、肉行等显然都是纯商业行，而钉行、秤行、铁行、金银作、酒坊、醋坊等则是作坊店铺，即由自己加工、自己出售的工贸结合型商店。肆与店都是商店，原先肆为货摊，即零售商店，店为批发商店，事实上两者并无严格区别，店除做大宗交易外，亦兼营零售业务。肆店中还有兼营各种杂货的土产杂品商店，名为星货铺。还有专门收购或寄卖旧物的寄附铺。这后两种商业组织，是唐以前所没有的。此外，还有为商业活动服务的辅助性组织，一是类似后世货栈的邸店，先储存各地商贾运来的货物，再批发给零售商；一是柜坊，它作为金融机构，一面吸收存款，一面经营放贷活动，类似后世钱庄的性质。以上可见唐代商业机构发展的概况。

宋元时期，随着农业、手工业生产的提高和商品流通范围的扩大，特别是水陆交通运输的进一步发展，商业得到了空前发展。宋代的都市商业，可说是达到了中国封建社会的全盛时期。北宋的开封、南宋的杭州，当时人口稠密、舟车辐辏，商业极其繁荣，其盛况为中国历史之最。商业活动不受时间限制，白天黑夜均可交易，商品种类中外交杂，不胜繁多。各种大小商店、铺席、货摊、饭馆、酒店、茶肆遍布全城，形成许多繁华热闹的商业大街。吃、穿、玩、用，珍宝古玩，可说应有尽有。一些大商店的交易额数目惊人，“如遇买卖，动以万数”，“又有府第富豪之家质库，城内外不下数十处，收解以千万计”。

商业的发达，为商业服务的各种辅助性行业比唐代更有发展，邸店成为供外来商人寄存货物的栈房，柜坊为商人存储和拨兑货款服务。这些商业服务机构在宋元如雨后春笋，数目迅速增加。

宋代除了两京成为最大的商业都市外，地方乡镇商业亦都有不同程度的发展，尤其是水陆交通便利的州郡县城或乡镇，江商海贾在此云集，四方百货由此聚散，其繁荣之景况亦如商业都会。

从商业管理来看，凡不便由私人经营的大宗货物或政府的禁榷物资，如茶、盐之类和对外贸易中的香药宝货，由政府直接经营，不许私人自由贩运。另外一些赢利较大的大宗商货的收购和批发业务，也归官营商业经营，其结果在很大程度上影响甚至破坏了民间正常的商业经营活动。

明清时期，随着商品经济的进一步发展，促进了国内商业的活跃，促使一些新的工商业市镇兴起和繁荣。如于江泾、震泽镇、佛山镇、朱仙镇、景德镇等都是因工商业的发达而兴起的重要城镇。此间逐渐形成了按不同地域环境经销不同商品的商帮，如山西商人的票号，陕西、甘肃商人经营山货皮毛，安徽商人经营茶叶和典当业，福建商人经营米、糖，浙江宁波商人经营服装，广东商人经营饭庄等。城里的商店铺行有绸缎、珠宝、玉器、粮食、药材、布行、酒坊、磨坊、染坊、纸坊、木坊、棉花、鞋靴、典当等，城市居民的一切生活所需都要从商业渠道获得，可谓不可一日无商业。这说明当时国内商业已发展到了历史上的一个新的阶段。作为对外商业活动，由于清政府的闭关政策，只允许广州十三行从事对外贸易，从而使外贸处于萎缩、停滞状态。

第三节 外国产业经济的起源

一、古代西亚的产业经济

古代西亚的地理范围是指伊朗高原以西至小亚细亚半岛，包括阿拉伯半岛在内的地区。近代西方习惯将该地称为中东，或与巴尔干、东北非在一起称为近东。美索不达米亚流域往往被视为西亚的象征。美索不达米亚(Mesopotamia),意为“两河之间的土地”，大致包括今伊拉克的大部分地区。两河指的是底格里斯河（Tigris）和幼发拉底河（Eupharates)。

19世纪以来美国与欧洲的许多著名大学对东方考古学予以高度重视并取得了重要成果，考古学家对整个美索不达米亚地区的发掘已经持续了一百多年，关于这些发掘成果的文献已足以成为一个大型图书馆的全部藏书。

美索不达米亚最早的居民是欧贝德人和苏美尔人。世界著名苏美尔学家、美国学者S.N.克莱默教授认为，欧贝德人是与苏美尔人完全不同的民族，因

为在公元前5000年时，两河流域平原上到处都有欧贝德人建造的村落，甚至已有了规模宏伟的神庙。公元前3000年代末亚述帝国已初具规模，公元前2000年前后阿摩利人向美索不达米亚地区迁移并建立了古巴比伦王国。公元前2000年初赫梯人和原来的居民融合建立了赫梯帝国。

（一）古代西亚的农业

公元前9500年至公元前7500年西亚已产生了世界上最早的农业。谷物是美索不达米亚人的主要食物，包括大麦、小麦、燕麦、小米、黑麦、玉米、稻米及高粱；蔬菜有洋葱、扁豆、鹰嘴豆、蚕豆、豌豆、黄瓜、莴苣、卷心菜等；主要水果有苹果、石榴、海枣、无花果、欧楂果、杏子、葡萄等。在公元前3500年前苏美尔人总结长期的农业经验，写出了世界上最早的一部农人历书，在苏美尔时期土地灌溉已初具规模。古巴比伦国王汉谟拉比更是非常重视灌溉事业。当时，国家设置专职的“河渠使”来管理水利工程。汉谟拉比把在位的第八、九、二十四、三十三年都命名为开凿河渠、兴修水利之年。古巴比伦时期青铜工具已广泛使用，农业工具除巴狄勒犁和淑金犁以外，还有修整土地的窄斧、镐及平整土地的耙等。

在汉谟拉比时代土地制度已相当完整，大致可以分为三部分：

第一类是王室直接享用的土地（Eqlut ekallim 或 Eqlum saresekallim ukallu），包括王室庄园和皇家牧场、花园等。

第二类是分配给王室服务的人员的土地，称为“服役田”（Ilkum-land）或“供养田”（Eqlum kurumatum 或 Sukusum）。凡为王室负担某种义务之人，均可享有与其所负义务相当的一份土地，作为其报酬。这些人包括祭司、商人、军人、官吏和各种以技能为王室服务之人，如书吏、占卜者、歌手、金银红工、碑铭刻工、宝石工、木工、石工、纺织工、轿夫、渔人、牧人和厨师等。这类土地的所有权归王室，服役之人具有使用权和支配权。

第三类为出租地（Eqel biltim）。王室将这类土地出租出去，以收取租税，这是王室的主要收入来源之一。领取和租种这类土地之人被称为纳贡人（Nasi biltim）。这类土地同样不能买卖和转让。通常纳贡人要将所租种土地收成的一半或三分之一交给王室，自己则留下另一半或剩余的三分之二。

古巴比伦时期私人占有土地的现象相当普遍。从汉谟拉比法典中可以看出，一般公民都拥有自己的土地，并且可以转让、抵押和买卖。农业的高度发达和私有制的合法存在对商业有着极大的促进。

古代希伯来人至少在公元前15世纪已掌握休耕制。并规定休耕之年的出产分别留给穷人—留给牲畜—留给野兽—留给田野。休耕制对于保持土壤的肥力是非常有利的。

希伯来文化对可持续发展有着完整深入的论述，其坚实的哲学基础是——

对生命的尊重、对人类的热爱。

（二）古代西亚的手工业、建筑业

在苏美尔的泥板文书中已出现过农夫、牧人、犁头、五金匠、织工和工匠等词。至少在公元前3000年美索不达米亚地区已出现车轮的重大发明。[①] 在《汉谟拉比法典》中提及的工匠就达十几种之多，例如制砖工、刻石工、珠宝匠、冶金工、皮革工、木工、造船工和建筑工等。

考古学与史学界一般将铁器时代划在公元前2000年中叶，并认为赫梯人是铁器的传播者，中国的铁器时代一般是划在西周末年和春秋初年。《中国大百科全书·考古学卷》在早期铁器时代的词条下写着："现今所知最早的产生于前第2千年中期的小亚细亚赫梯地区，但铁作为金属却在此之前早已为人所知。"据《自然科学发展大事记·化学卷》记载：赫梯人在青铜时代已能够通过氧化铁助熔剂在炼铜过程中还原出铁来。[②] 中科院自然科学研究所的学者也根据当代研究成果指出："1. 中国始用铁器（陨铁）的年代是的殷商时期。2. 冶铁术的发生是在春秋时期，有可能早到西周、东周之际。"[③]《赫梯文明与外来文化》在赫梯文明的军事部分写着："赫梯人定居小亚半岛之后，对马车轮子做了大大的改进。马拉战车也成为赫梯人的重大发明。"

公元前10世纪所罗门王国在以旬迦别的铜矿，在三千年后被以色列军队发现并重新得到开采[④]。

古代西亚的建筑大致可分为神庙建筑、宫殿建筑和城市建筑等几类。在乌鲁克文化时期（公元前4000年中叶）神庙建筑开始出现。美索不达米亚城邦遗留下来的塔庙现有30座左右，建造年代都在公元前3000年至前500年之间。

古巴比伦时期的宫殿，内有谒见室、国王的起居室、妃妾的起居室、中庭、厨房、浴室和书吏训练学校。建于公元前2000年左右的马里宫殿，长190米，宽130米，约有220个房间。从入口进去，经过3个大厅和两个中庭，才是谒见室。方形院落和长方形谒见室的结合，是美索不达米亚大宫殿的传统结构。亚述时期建造了美索不达米亚历史上最宏伟富丽的宫殿建筑。亚述王萨尔贡二世在尼尼微东北都尔·沙鲁金城内建造了规模宏大的宫殿建筑群。王宫建筑围绕两个大庭院布置，共由30多个内院、200多个房间组成，布局整齐，分工明确。王宫可由正面阶梯引入，侧面设有长长的坡道，供车马进出。正门为4座方形碉楼夹持着三个拱券门洞。中央门洞约4.3米宽，这是古代美索不

① ［美］斯塔夫里阿诺斯．全球通史．上海：上海社会科学出版社，1998

② 卢嘉锡．自然科学发展大事记·化学卷．沈阳：辽宁教育出版社，1994

③ 全国第二届科技考古学术讨论会论文集．北京：中国科学技术大学出版社，1991

④ 阿巴·埃班．犹太史．北京：中国社会科学出版社，1992

达米亚的典型式样。

在城市建筑方面，公元前2100年乌尔王朝的都城乌尔城已有相当规模。尼布甲尼撒二世扩建巴比伦城。全城面积达41平方千米，主城墙厚7.8米，墙上大道可容4马所拉的战车转身。为了慰藉米底籍王后阿米蒂斯思念故乡山林的心情，在王宫旁筑起“空中花园”，据说是一座有人造溪流和瀑布的假山，层层种植花草树木。考古学家在两河流域发掘出来的大量的城市与宫殿遗址也是古代东方出现过城市文明的有力佐证。

（三）古代西亚的商业

在美索不达米亚地区的早期商业已相当发达，阿卡德王国期间已统一了度量衡制。在《汉谟拉比法典》中商人塔木卡有相当的社会经济地位，古巴比伦时期商人塔木卡（Tamkarum）一词源于动词 makarum，makarum 有“作买卖”和“投资”之意。其名词形式为 makkurum（意为珍宝、财产及庄园等）和 namkurum（意为财产）。tamkarum 在语意学上具有“商人”（作买卖的人）和“银行家”（投资者）双重意思。塔木卡首先是作为高利贷者，在《法典》涉及塔木卡活动的35条中，塔木卡以债主身份从事借贷活动的竟达30条之多；其次是作为贩卖奴隶的经纪人或奴隶商；第三是作为长距离贸易经营者；第四是为国家收税。塔木卡在古巴比伦王国里有着极为重要的社会经济地位。古巴比伦时期的另一种重要商人是沙马鲁（Samallum），虽然沙马鲁是小商人，但是在古巴比伦王国中也有着不可或缺的经济地位。

腓尼基也是古代西亚的贸易重镇。腓尼基地处地中海东岸，南接巴勒斯坦，北邻小亚细亚，其疆域大致相当于今天的黎巴嫩。由于处于海上商路和陆上商路的交汇点上，腓尼基的商业和航海业都很发达。腓尼基的工商业和航海业远近闻名。葡萄酒、橄榄油、贵重的紫红色染料是它的著名特产，玻璃、毛麻织品、象牙制品等手工业制品远销各地。造船业在地中海长期处于领先地位。

希伯来民族素有重商主义的传统。当年的所罗门有战车一千四百辆，马兵一万二千名。《列王纪上》第十章记载着：“……所罗门的马是从埃及带来的，是王的商人，一群一群按着定价买来的。从埃及买来的车，每辆价银六百舍客勒，马每匹一百五十舍客勒，赫人诸王、和亚兰诸王所买的车马，也是按这价值经他们手买来的。”在这里可以注意到三个问题：第一，是王的商人；第二，是进行跨国贸易；第三，贸易公平。所罗门年代的马厩与航海基地以旬迦别都得到考古学的证实。在公元前10世纪希伯来王国已能够联手腓尼基进行远距离贸易。

J.A. 布朗基的名著《欧洲中世纪经济思想史》中写道“伦巴第、托斯堪尼和意大利其他各地商人的涌现，完成了犹太人的商业活动，有力地促进了中

世纪商业城的发展”。

二、古代埃及的产业经济

（一）古代埃及的农业

希罗多德说：“埃及是尼罗河的赠礼。”每年的6月中旬，当太阳、天狼星在东方地平线升起的时候，尼罗河亦开始泛滥。泛滥期为四个月。河水退下去之后，田里留下一层厚厚的淤泥，将田界也掩盖住了。于是人们在河水退下去后，要重新丈量划定田界，而后耕耘播种。古代埃及的农作物有谷物和亚麻，包括大麦、小麦、黑麦；古代埃及的油料作物有蓖麻、芝麻、番红花、亚麻子、巴兰诺斯树；古代埃及也用葡萄和椰枣酿酒。在新王国时期的墓壁画中，采摘葡萄和酿酒的情景经常出现。蔬菜有扁豆、莴苣、洋葱、韭菜、葫芦和黄瓜等。饲养的动物和禽类主要有公牛、绵羊、山羊、猪、驴和鹅等。第十二王朝阿蒙神的女祭司安海的纸草卷的插图中已有犁的出现。收割时人们用装有燧石齿的木镰。铜制的各种工具，如刀、斧、锯、锉等，使用也较普遍。在公元前3000年左右古代埃及已能运用具有杠杆原理的沙杜大（Shadouf）从水渠中提水。尼罗河流域的居民自远古时代起便借助简单的鹤嘴锄、土筐等工具，挖掘灌溉网，修建堤坝。古埃及历代政府都设有专门官吏，经常观测和记录尼罗河的水情水位变化，并据此预测一年的粮食产量。第一王朝的米那王就建立了孟菲斯城外的大堤坝和水库，各朝政府都很重视水利建设。第十二王朝的建立者阿美涅姆黑特一世修建了法尤姆湖水调节工程。

（二）古代埃及的手工业、建筑业

古王国的手工业有着相当高的水平。木器加工、毛麻纺织、建筑、造船、酿酒、石材加工等行业，都已出现了较明确和细致的分工。编篮艺术先于纺织技艺形成，它与编席术和小块麻布的纺织一起，在拜达里文化时期出现。从捕鱼和捕鸟的画面推想，古埃及人很早就掌握了结网术。现在见到的第十二王朝的网，其网扣与现代的网完全一样。在前王朝的不少墓葬中，已发现亚麻布，有些质地还相当精良，这说明当时人们已能使用织布机。新王国时期的壁画上刻画了立式织布机，用立式织布机能织较长的布；如果需要也可以织出更宽的布。古埃及的造船业起步很早，早在前王朝时期就已出现了虽然粗略但相当大的船只图案。据记载，第四王朝国王斯弗鲁统治时期，曾建造了一艘长100腕尺（172英尺）的船。在第十二王朝，阿美涅姆黑特三世曾用船载巨大的金字塔形石室。第十八王朝造的船能载60吨以上的货物。[①]

古埃及的制陶与玻璃制造也相当发达，被称作雪花石膏的多色瓶风靡整个

---

① 世界古代中世纪史．北京：北京大学出版社，1993

地中海地区，腓尼基人经过潜心仿制，终于将其发展成一种高档工业。公元前1世纪，希腊时期的工匠们在吸收法老时期玻璃制造术的基础上，创造了玻璃吹制术。

新王国时期的采金方法，是用铁器凿开含金沙的矿石，将矿石放入小石臼里捣成小碎块，然后研磨成粉状，放在一块倾斜的木板上用水浇，矿石粉末与水一起淌走，金沙较重则留在木板上。埃及产铜的主要来源是西奈，在西奈、努比亚和布亨已发现古埃及人开采和加工铜矿的遗迹。

采石业和建筑技术更是古代埃及的突出成就。开罗大学教授巴达维将埃及建筑分为四大类：

居宅建筑包括房屋、宫殿、府邸、乡镇、城市；

宗教建筑有神庙、享殿、太阳神崇拜建筑、方尖碑、斯芬克斯；

墓葬建筑有平顶石墓（马斯塔巴）、金字塔、石窟墓；

军事建筑分为城堡、重镇、防御设施等。

有的学者则突出重点分为两大建筑时期——金字塔时代和庙宇时代。而金字塔无疑是埃及建筑中最有代表性的。现已查勘到的金字塔总数有80多座，完整的有30多座。胡夫金字塔，又称大金字塔，是其中的皇冠。它占地5万平方米，以230米的边长为台基，原高146.6米，现仅137.18米，斜面夹角51°50′35″。极为突出的是它的方位角：正北，仅偏西0°23′30″；用来造金字塔内芯的石块和镶砌外表的石灰石，共230万块，平均每块重2.5吨，最重的有30吨。希罗多德的《历史》记载金字塔的劳动者投入10万人，20年时间，每隔三个月调换一批。金字塔象征着多种学科达到了炉火纯青的境地，金字塔的建筑水平，在古代世界中是无与伦比的。

（三）古代埃及的商业

早在古王国时期（约公元前3000年），上下埃及之间的国内贸易就已十分频繁。与周边国家如努比亚、黎巴嫩、塞浦路斯，甚至爱琴海上的岛屿也都有多种贸易往来。在中王国时期（约公元前2040—前1786年）埃及的贸易更为繁荣。在腓尼基的毕不勒斯城市废墟中也发现了许多属于中王国时期的制品，其中有刻着阿美涅姆赫特三世名字的铭文及刻着阿美涅姆赫特四世名字的黑曜石器皿。在叙利亚古城也发现有刻着阿美涅姆赫特二世女儿的狮身人面像。1935年在陶德神庙的废墟里曾发现四个铜箱，里面全是亚洲来的产品，并且具有典型的美索不达米亚风格。[①]

托勒密时期埃及的亚历山大里亚不但是东西方文化交流和学术的研究中心，也是当时最大的贸易中心。埃及的亚麻布、纸草、毛呢、绸缎、玻璃制品

① 周启迪．古代埃及史．北京：北京师范大学出版社，1994

等在地中海沿岸、小亚沿海、爱琴海和北非等地区享有盛誉。埃及的各种商品大部分由此运出，阿拉伯、中国、印度等地的象牙、生丝、香料、丝绸、宝石等货物大都从亚历山大里亚进入。

三、古代希腊的产业经济

古希腊文明的开端克里特—迈锡尼文明（约公元前2000—前1300年）已相当发达。摩尔根的《古代社会》指出：荷马史诗中已记载着神庙建筑；/谷物与农业知识；/筑有石头城垣和城门的都市；建筑中使用大理石；/造船；/四轮车和战车；/金属盔甲；/铜矛和带浮雕的盾牌；/铁剑；/酿酒；/陶轮和手磨；/机织亚麻布；/铁制手斧和铲子；/铁锤和铁砧；/风箱和熔铁炉。在早期王宫时代在克里特岛中部的发现的彩绘陶瓶，壁薄如蛋壳，并绘以生动逼真的画像，显示了当时制陶工艺的高超水平[①]。雄伟辉煌、风格明朗的王宫建筑更是克里特文明的重要组成部分。

（一）古代希腊的农业

古代希腊除少数平原地区适于种植谷物外，大部分地区只能种植适于山地生长的葡萄、橄榄等。因此，古希腊所需的粮食有很大部分需要从西西里岛、黑海沿岸，甚至从埃及进口。然而古希腊的农本思想却十分深厚，这在古希腊哲学家、思想家的著作中表现得相当一致。希西阿德（Hesiod，公元前8世纪）的《田功农时》反映了早期希腊的农村经济生活，记载了古风时期关于气象、天文、动植物生长规律等自然科学的经验知识。

亚里士多德（Aristotle，公元前384—前322年）指出，农、牧、渔、猎顺乎自然地由植物和动物取得财富，事属必须，是可以称道的。可见农本思想在古希腊哲学家、思想家的著作里反映得深厚而又一致。农本思想是古代自然经济的产物。

（二）古代希腊的手工业、建筑业

古希腊手工业非常发达。在阿里斯多芬（Aristophanes，约公元前446—前385年）的喜剧里出现过多种多样的手工匠人，如铁匠、石匠、鞋匠，鞣革匠、珠宝匠、纺织匠、地毯匠、梳毛匠、木匠、制砖匠、干酪师、面包师、磨面师等等。当年的雅典是希腊最大的手工业中心，有各种手工业行业几十种。各行业内部分工极为细致，以制陶业为例，该行业分拌土、担水、运料、烧窑等粗工，塑型、制坯、绘饰、烧焙等细工，而各种工序中又有分工。雅典的陶器、造船、金属制品、武器，科林斯的纺织、毛毡、地毯，米利都的纺品和家具，都极负盛名。

---

① 朱寰．世界古代中世纪史．北京：北京大学出版社，1993

后期希腊的建筑具有雄伟富丽的风格。建筑在亚历山大里亚法罗斯岛的导航灯塔高百余公尺，塔上灯火可远照几十千米之外。公元前5世纪，希腊涌现出一大批杰出的雕刻艺术家和作品，如梅龙及其青铜雕塑“掷铁饼者”，玻里克利特的雕塑“持矛者”，菲狄亚斯他人创作的帕德嫩神庙中的雅典那神像等。公元前2世纪罗德斯岛的雕刻家阿基山德鲁等人创作的“拉奥孔群像”，是这一时代雕塑创作的上乘之作。

（三）古代希腊的商业

希腊商业活动的范围，覆盖地中海、黑海、爱琴海等许多地区。在希腊各地，每个城市都有市集。雅典的皮里犹斯港是当时著名的国际商港，黑海沿岸、西亚、北非等地的谷物，马其顿、色雷斯等地的木材，阿拉伯的香料，迦太基和波斯的毛毯，大都经此进入希腊本土；而希腊本土的葡萄酒、橄榄油、陶器、金属和大理石制品又从这里运往各地。该港口每年的贸易额平均都在2千塔兰特以上，从而为雅典带来了丰厚的利润。在商业繁荣的过程中，铸币在公元前6世纪上半叶产生于厄基那。在交易频繁的城市中应运而生了一批货币兑换商，人称“坐在桌子旁的人”。随着商业市场的活跃，雅典设有市场监督官、衡器监督官、谷物贸易监督和港口监督等公职。

四、古代罗马的产业经济

（一）古代罗马的农业

古罗马的农产品与古希腊相似，以大麦、小麦、葡萄、橄榄和蔬菜为主，但是农业机械和栽培技术有很大提高。带轮的重型犁具要用两头甚至四头壮牛曳引，犁田又快又好；一种配有梳形切割刀的畜力收割机也相当先进。在耕种技术方面通过轮作制和种植豆类的方法使地力得到恢复。在治理沼泽和沙漠方面也取得成效。

大加图（Marcus Porcius Cato，公元前234—前149年）的《农业志》、瓦罗（Marcus Terentius Varro，公元前116—前27年）的《论农业》和老普林尼（公元23—79年）的《自然史》等著作都流露出深挚的农本思想。如果抛开上述著作中有关奴隶制问题的局限，几乎可以说有着《田功农时》的风格。这种与古希腊一脉相承的浓厚的农本思想，正如马克思所概括的：“古代人一致认为农业是自由民的本业，是训练士兵的学校[①]。”

（二）古代罗马的手工业、建筑业

在庞贝的发掘中可以看出，这个滨海小城人口不过数万，但城中街道两边作坊店铺密布，有呢绒、珠宝、香料、玻璃、石工、铁器、磨粉、面包等业，

① 马克思恩格斯全集．第46卷（上）

可看作帝国全境中小城镇手工业的缩影。像罗马这样百万人口的大都市，手工行业见于记载者即达80余种，实际上可达三位数字。君士坦丁大帝“关于免除城市手工业者一切徭役的诏令”显然有利于钻研手艺者获得闲暇时间，使其技艺精益求精，受益者包括建筑师、医生、兽医、画师、雕刻师、大理石匠、制木匠、输水道安装工、细木工、马车制造匠、建筑工、木雕工、镶嵌工、镀金工、漂白工、镀银工、锈金工、制陶工、铜匠、塑造工、粗木工、裁缝、金匠、玻璃工、镜子工、象牙雕刻工、毛皮熟制工、赶呢工、靴匠、抹灰工、模压工、麻布织工、首饰匠，共几十种行业。古罗马的制造业水平很高并且形成一定的规模，在西班牙曾发现连续使用8个水轮梯级的磨坊。在建筑工程中普遍使用复滑车、杠杆起重机、踏轮起重机和复合起重机等机械。在航海方面，已能制造有舱房的远航货船，船首有起重设备及铰链，舱内除货库、住房外还备有充足的淡水与食物，可以在大洋中四季航行。古罗马的武器制造和建筑业也非常发达。

古罗马建筑中最有代表性的“哥罗赛姆”（Colosseum，庞然大物之意）大圆形剧场，整座建筑长188米，宽156米，高48.5米，可容纳8万观众；舞台长85米，宽53米，主要用于表演角斗与兽斗，还可灌水表演海战；外部分为三层，环以列柱。提图斯镇压犹太民族起义之后又建造了一座壮观的凯旋门。太阳城（赫里奥波利斯）的朱彼特神庙，它的每根石柱高达21米，整块石料刻成的。有的长20米、宽3.5米、厚4米，重近千吨。罗马的交通建设卓有成效，在意大利境内，著名的就有：通往南部的“阿庇安大道”，通往北部的“弗拉米尼大道”，通往东北部的“瓦莱利亚大道”；“条条大道通罗马”的确名不虚传。道路多用石料建造，中间略作凸状，规划测量相当精确。

（三）古代罗马的商业

疆域辽阔的罗马帝国有着巨大的内需，贸易极为繁荣。埃及的谷物、纸莎草纸和玻璃制品，叙利亚的亚麻布、毛织品和水果，小亚细亚的羊毛、木材和地毯，高卢的谷物、肉类和羊毛，西班牙和不列颠的各种矿物，流散于帝国全境。罗马还从帝国外面进口：波罗的海地区的琥珀、毛皮和奴隶，撒哈拉沙漠以南非洲的象牙、黄金和奴隶。还有其他的各种奢侈品，其中包括亚历山大里亚的玻璃器皿、腓尼基的染料、埃及的首饰，其中的香料、珠宝、调味品尤其是丝绸深受上层社会的欣赏。著名的丝绸之路就是以罗马作为主要的消费国。老普林尼曾作过生动的描述：“（赛里斯国）林中产丝，驰名宇内……后织成锦绣文绮，贩运至罗马。富豪贵族之夫人娇媛，裁成衣服，光辉夺目。由地球东端运至西端，故极其辛苦。赛里斯人举止温厚，然少与人接触。”[①] 在丝绸之路

① 朱龙华．罗马文化与古典传统．杭州：浙江人民出版社，1993

的贸易过程中罗马精美的手工业制品（譬如《后汉书》提到的夜光璧、明月珠、珊瑚、琥珀、青碧等）也流入中国。丝绸之路的贸易交流过程同时也是文明交流和友谊交流的过程，在世界史上是一件大事。

五、东方文明的巨大价值

产业经济领域中的大量史实表明，东方文明对西方的影响是不可低估的。《剑桥古代史》指出："考古资料表明，在公元前6100年左右，克里特岛已经有从西亚来的移民。"希罗多德也谈到希腊神话起源于异族，较大一部分起源于埃及。苏美尔人发明的轮子、文字和历法是对后世的重要贡献。西亚将制铁传给了希腊；腓尼基将字母传给了希腊；希伯来将律法传给了西方；古希腊第一个哲学家泰勒斯有腓尼基血统；斯多亚学派的创始人芝诺本身是犹太人；泰勒斯、毕达哥拉斯、赫拉克利特、柏拉图等代表人物都访问过东方；李约瑟的《中国科技史》指出中国对世界文明的贡献远远大于一般的传统认识；熊彼特强调：古代中国比任何其他地区，我们可能指望发现许多方面的古代经济思想，中国是我们所知道的保存有最古老典籍文化的所在地。

每一个伟大的民族都会对世界文明有独特的贡献，科学的态度是应加深挖掘、加强交流。然而，如果对上古文明进行实事求是的追溯，或者是面对着"西方中心论"的偏见，那无疑应当看到东方文明的源头位置和巨大价值。

第四节 管理文化对产业经济的作用

一、管理文化对产业经济的作用机理①

（一）管理文化在产业经济中的地位

1. 管理文化与产业运行的同步性。产业运行过程，既是物质财富创造的过程，也是管理文化功能发挥与管理文化创造的过程。产业经济的发展，最终目的在于人的全面发展，这也是管理文化的目的。管理文化与产业经济两个系统，形成互相渗透、互相驱动的发展过程，由于作为主体发挥了必然的中介和连续功能，从而使管理文化与产业经济获得了内在的统一性。产业经济产品是人造物，凡是人造物都隐含着人的不同的管理文化需要，因而具有不同的意义和价值。人们的需求，又突出地反映了管理文化模式和管理文化意识，需求既是产业（生产）的动机与目的，又是产业运行的出发点。随着时代与社会的发展，人们的管理文化需求总是由低层次向高层次发展；随着人们的协调自然、

① 参阅王恒富、石争主编．文化经济论稿．北京：人民出版社，1995

社会关系的能力增强的同时，人们的管理文化需求的内涵也越来越丰富，越来越呈现多样性，产品更需集实用性、智慧性和娱乐性于一体，从而使人们获得真善美的满足。

2. 管理文化对产业发展的先导性。以高新科技为代表的管理文化逐渐变成产业发展的先导，科学技术越来越成为生产力发展的基础、源泉和动力。科技的发展，不仅促进劳动生产率和产品数量的迅速增长，也促进了产品质量和功能的完善。同时科学技术的发展，促进了对传统产业的改造和新产业的兴起，使产业结构和劳动力结构发生了巨大变化。当今经济战主要是科技战，科技战对人的现代化提出了挑战。

3. 管理文化在产业经济中的动力性。知识经济浪潮的到来，表明智力和知识能力是产业发展首要的、能动的因素。在人的体力因素和智力因素中人并非以体力见长，而是以智力分高低。智力就是价值，有智力的人才就有产业竞争力。日本在新一轮高新技术竞争中败走麦城，美国则进一步争取了战略主动，高技术创新管理文化在产业经济中的动力性由此可见一斑。

4. 管理文化在产业发展中的创造性。管理文化的创造功能表现为对产业资源的组合，调节和扩张作用。组合作用就是根据生产的客观要求，把分布在不同空间位置、处于不同时间序列上的可能产业要素，按一定的数量比例和质量要求、按一定的时间顺序放在一定的空间位置上，使各要素之间相互联结，组成一个具有实际效能的产业体系，把可能的产业变成现实的产业。调节作用就是在动态、变化的情况下，管理主体依据一定的标准，通过调节，使产业系统的组织状态在新的条件下和新的水平上实现，以维持产业系统中各因素相互之间质的适应性和量的均衡性、时间的有序性和空间的聚合性。在调节作用基础上，对该弱化的夕阳产业进行控制，对朝阳产业进行扩张。管理文化正是通过发挥其组合、调节、控制和扩张功能，有力地促进着产业的发展，在产业系统中发挥创造性作用。

（二）管理文化对产业经济作用的方式

从广义上看，管理文化一般通过价值观念、技术形态、生活方式和精神的物化等几个方面，从不同层次和角度，对产业经济活动和实践的主体发挥其特有的功能作用。其作用方式，归纳起来有四：渗透式、导向式、桥梁式、转化式等。这些方式相互交叉、辐射和促进，使管理文化体现出产业经济功能。

1. 渗透式。人类的智力是精神生产力，这由一切能够直接或间接地物化和促进物质生产力发展的精神力量所组成。它以人脑为载体，以大脑神经细胞活动为运动机制，存在于人的大脑神经系统中，带有主观性、精神性的一面。但当它转移到语言、符号、书籍、图纸、音像制品和电脑等外在实体性的载体上时，便成为不以人的意识为转移的客观实在，并作为一种客体影响制约人们

的主观意识、同人们的主体意识发生信息传递反馈联系，对产业经济主体活动发生积极或消极影响。这就是管理文化的渗透方式。

2. 导向式。现代管理文化对产业经济具有强烈的导向作用。这种导向包括舆论导向、政策导向和价值导向等。它可以是心理上的、意识情感的，也可以是观念思想和行为方式等。正确的导向，不仅具有动员、鼓舞、组织、指导和推动作用，而且在一定时期和条件下，对人们的观念和行为的改变，还具有某种决定作用。另外，管理文化的导向同样具有正负两面的双向性，它既可以使渗透方式强化、凝固，也可使之扭曲或变形。因此，文化观念及观念指导或影响下的产品的导向如何，将直接影响一个国家或民族的产业运行机制。全球化时代全球意识对产业经济的导向可以是全方位的。

3. 桥梁式。管理文化是人类对应自然、经济生活、发展生产力过程中适应多种需要而创造和继承下来的业绩。这种业绩的积淀、扩散或创新，又使文化成为联结不同地域、不同民族相互交往和促进的桥梁和纽带。这种桥梁式作用突出地表现在管理文化与经济贸易联姻，即通过文化活动“架桥”，招商引资，经贸“唱戏”，形成新的管理文化，使民族和地区的文化事业和经贸事业相得益彰，拓展广度和深度。如潍坊风筝节、淄博陶瓷琉璃艺术节、洛阳牡丹节等等。管理文化的桥梁作用方式，反映了时代的特征。

4. 转化式。科学技术纯粹是“人造”的文化。科技的创新使经济社会面貌日新月异，但科学技术本身只有通过转移、转化、扩散到产业经济诸要素和经济活动领域中，才能发挥它的威力和功能。从某种意义上而言，加速转化与扩散比创新发明更重要。科学技术的这种转化，主要是通过科研与生产的紧密结合、科研人员与生产单位的紧密联合，它同时导致了科学技术和产业部门的发展、经济效益的大幅度提高。日本战后通过转化、扩散科学技术，迅速实现了现代化，其管理文化对产业经济的转化作用是明确无误的。

二、管理文化对产业组织的影响

以下我们探讨管理文化对产业经济的影响，均从东西方比较角度进行论述。

（一）网络经济

东方社会管理文化取向是关系型的，西方管理文化本质是契约型的，前者形成网络经济，后者形成法制经济。现代管理文化特征之一就是网络经济基础上的网络管理，这也说明了西方管理文化发展的一种路向。现代网络经济与古老的东方网络经济除空间和技术手段不同外，其本质都是相同的。

1. 东方网络经济。东方管理文化是讲求社会关系本位的，社会关系主要可以归结为“五缘”。“五缘”就是亲缘、地缘、文缘、商缘、神缘。“五缘”

的本质就是具有东方特质的关系。东方特质关系可形象地描述为，人们“日常交往的圈子就像一个由用有弹性的橡皮紧密连在一起的竹杆构成的网，这个网精心保持着平衡。拼命拉出一根橡皮带，整个网就散了。每一根紧紧连在一起的竹杆就是我们生活中交往的每一个人，如抽出一根竹杆，我们就会痛苦地跌倒，整个网便立刻松弛。”① 由于人的需要具有多样性，多样性的需要完全靠契约经济关系是难以满足的。而且经济交往更多地是满足生理的需要，其他的各种需要更多地是以社会网络来满足的，社会网络可以为人提供各种各样其他的社会支持。这是一种总括性的资源，它源于社会网络。社会网络可以提供情感支持、服务支持、伙伴关系支持、经济支持和工作、住房信息支持。网络建立的目标可能不是追求最大化的经济利益，但最终可能有利于经济目标的实现，从而变成一种影响个人经济行为、国家经济行为及产业经济运行的一个重要因素。不但一系列的重要经济资源通过社会网络的管道流向了个人和经济单位之手，而且社会网络被“资本化”，市场经济大潮把关系纳入了经济体系，以节约交易费用，提高经济效率。东方的经济在某种意义上就是网络经济，例如日本的官产学经济、韩国的财阀经济、华商的家庭经济、温州的小企业网络以及整个东亚的儒家资本主义。

我们以亲缘企业加以说明。亲缘关系包括家庭、宗族、姻亲关系等。除正式亲缘关系以外，还存在着准亲缘关系，它实际上是血缘关系扩大了的形式，例如师生关系、同村街坊关系和朋友关系等。亲缘关系是一种多线的、具有持久特征的社会关系。相互之间的权利、责任和义务确定，不像西方，主要不是通过法律或明确的规章制度建立的，相互之间的信任也主要不是通过法律来保证，而是通过习惯或传统得以确定和保证的。相反，亲缘关系和法律关系具有反向的趋势。亲缘关系在中国的农业活动中一直发挥着重要作用。中国几千年以来农业生产中的家庭经营为主的分散化经营特点一直没有变，解放后实行土地公有制，到改革开放后全国农村实行了以家庭经营为主的联产承包责任制。农业中的家庭经营的重新导入引起了农业的极大发展，以此为基础，亲缘网络大范围地渗透到非农业企业之中去，对中国的经济资源配置发生深刻的影响。

依据亲缘企业中所有者的关系，亲缘企业可以分为：第一，家庭网络型。这种企业属于家庭成员共同所有，家庭成员共同管理；第二，家族网络型。这种企业是由同一宗族不同家族合作构成的企业。构成企业基础的家庭通常由一个人在企业中作代表，参予对企业的管理和控制。第三，姻亲型。这种企业建立在姻亲的基础上，由具有姻亲关系的家庭共同出资构成；第四，准亲缘网络

① 转引自张其仔著．社会资本论：社会资本与经济增长．北京：社会科学文献出版社，1997；林耀华原著．金翼．北京：三联书店，1989

型。这种企业是由不具有亲缘关系的家庭共同出资构成。这种企业或者是建立在业缘、或者是建立在朋友的感情上的。

再以地域经济组织为例说明。地缘关系是继亲缘关系之后的另一种重要关系。它指的是由于居住在同一地域而形成的相互关系，关系涉及的对象有一定的空间界限。建立在地缘关系基础上的地域经济组织有两种类型。第一种类型是和血缘组织相分离的地域经济组织。这些组织作用的发挥既经常地依托于家族网络，同时又是家族功能的补充。第二种类型是和血缘重合的地域经济组织。这种组织更经常地采用非正式组织的形式。研究表明我国目前的乡镇企业大多数建立在地缘关系基础上。20世纪晚期中国社会中的很多村庄变成了较有凝聚力的共同体，不仅表现为出现了诸如由各族中最有威望的人组成的非正式委员会、宗族势力的发展、庙会村庄和宗族婚丧时的聚集等，而且还表现为村庄中共同体经济的发展和村庄中可提供公共物品的增加；使村庄不仅变为社会单位、生产单位，同时变为一个生活单位；村庄干部不仅是社会生活的组织者，同时是经济生活组织人；村级组织不仅是行政体系的一个环节，同时变成村庄共同体利益的代表。河南巩县竹林村、江苏江阴市华西村、天津市大邱庄都是典型的例子。

2. 合作共赢的人为决策。东方网络社会的网络化的企业、全球化时合作博弈的企业都需要合作竞争，求得双赢。当今企业的决策从单赢决策走向共赢决策，从刚性决策走向柔性决策，由半脑决策向全脑决策转化，由单脑决策向多脑决策转化，由经验型决策向学习型决策转化，由集中决策向分散决策转化，从孤立决策向协调决策转化，从事为决策向人为决策转变。人为决策超越了自为、事为决策的局限性，坚持兼客激励、合作竞争、超优共赢、主客体互为的原则。这是网络化企业组织的全新决策文化。

3. 企业追求的目标是社会效益第一、经济效益第二，这与西方企业追求利润极大的假说是有差别的。西方企业追求的目标是经济效益第一、社会效益第二，这是西方经济学的前提。企业在追求自身利益最大化的前提下，对社会稀缺资源进行配置，其产业经济效果常常是突进的而非协调的。产业经济的内部关系不协调，产业经济与宏观经济、微观经济关系均不协调。东方企业则与之相反，东方企业追求的是社会效益第一、经济效益第二，即追求自身利益的适度化。在这个前提下，对社会稀缺资源进行配置，其产业经济效果常常是协调的而非突进的。产业经济内部关系较为协调，产业经济与宏观经济、微观经济关系都较为协调。

（二）行政经济（官文化经济）

1. 官文化。在东方社会一端是社会网络，一端是行政权力支配一切。中国官文化是在特殊历史阶段上、特殊阶级的管理文化，即中国历史上存在

2000余年的官僚地主阶级利益和意识的表现。官僚地主阶级在土地国有制基础上形成这个阶级特有的管理意识，其特点是在维护个体官僚的地位、级别、权力和利益的同时强化整个阶级的统治，从而形成集权管理制。官文化的积淀，形成东方社会区别于西方社会的重要管理文化资源——以行政权力驱动经济发展。官文化的主要形式是："人治"和"德主刑辅"相统一；官本位和官至上；"内圣"与"外王"的统一；"学而优则仕"；为官有道；重农抑商。以官文化为背景形成的官本位经济社会，对生产力具有负面影响。

2. 官文化的运用。官文化的运用主要表现是东亚国家的儒家资本主义经济。日本"企管精神"主要体现在：义利并举的经营方针；以人为中心的经营理念；家族主义的组织形式；以和为贵的人际关系；道德导向的领导方式；行政主导产业价值。新加坡的经验是：国家至上，社会为先；家庭为根，社会为本；关怀扶助，同舟共济；求同存异，协商共识；种族和谐、宗教宽容。新加坡由国家管理当局大规模地推广儒家伦理，以医治现代社会发展所带来的种种弊病。正因为如此，新加坡的经验更加具有典型意义。东亚地区经济起飞的原因，有人归结为行政主导实施儒家资本主义，有一定的道理。官文化的传统为东亚的产业现代化和全球化创造了条件。

3. 全球产业竞争。

(1) 全球产业竞争是综合实力与核心能力的竞争。竞争核心力是指企业在激烈的竞争上，具备某种根本的、关键的、决定性的特殊技能，具备某些特优的能力，如拥有其他竞争者不可近敌的不可触摸的管理文化，或企业对某项作业的处理能够优于其他竞争者等等。

(2) 合作共赢的跨国购并战略联盟是全球产业竞争的重要现象。从1994年起新的一轮购并浪潮兴起，1994年美国企业购并总金额3 360亿美元。1995年企业购并9 170起，金额达7 591亿美元。美国第一联合银行和第一忠诚银行的合并、迪斯尼公司与美国ABC广播公司购并、波音公司和麦道公司的合并都是例证。90年代美国的企业购并大多是着眼于企业的长远发展和生存，希望能够以更精干的人力、更低廉的成本，创造更大的经济利益。因此，一些企业与过去竞争对手结成战略联盟和购并的合作竞争。这种新伙伴关系，能提供必要经济规模和市场能力，以致能与占优势的竞争者抗争，而单个企业无法向其挑战。依据各方势力的互补性，战略联盟可以分为传统的风险互补战略联盟和竞争性合作战略联盟；依据各方使用的优势力量，战略联盟分为资源推动型和能力推动型。

4. 中小企业繁花盛开。不论是在契约式的西方管理文化背景下还是关系型的东方管理文化背景下，中小企业如繁花盛开。科学技术是第一生产力，科技创新的主体又大多是中小企业。东西方国家都不约而同地整合其管理文化的

优势资源并进行全球较量，这样中小企业、尤其是越来越小的星罗棋布的小企业网络日益滋生，形成全球性跨国大公司和中小企业联结而成的全球企业网络。

三、管理文化对产业结构的影响

（一）资本的来源与运用

1. 东方社会资本来源与运用。东方社会现代化的资本来源主要是储蓄，高储蓄推动着高投资，高投资驱动着高增长，从局部来看，结构效益优化。

2. 西方社会资本来源与运用。西方社会资本主要来源于消费转化为投资，在以物为中心、崇拜金钱的个人主义管理文化中，以经济增长作为单一目标的前提下，总体结构效益优化。

（二）产业资源的差异与运用

1. 东方产业资源的构成与运用。东方产业资源有四要素，即政府、市场、企业和社会。其运行特征体现较多的是政府意志和社会网络特征，市场、企业相对弱化。

2. 西方产业资源的构成与运用。西方产业资源主要有三要素，即政府、市场、企业的资源。其运行特征体现在较强的市场、企业作用方面，而政府相对弱化。

（三）产业关联差异及运用

1. 东方产业关联及运用。东方产业关联的标准不是企业的经济效益，主要是出于关系的考虑。其主要特征是摆平，即以社会关系的平衡为要务，海外华商的产业关联主要一点考虑就是社会关系。

2. 西方产业关联及运用。西方产业关联主要是基于理性的经济效率的考虑，即对投入产出进行分析。其主要特征是纯粹经济理性。

（四）产业布局差异及运用

1. 东方产业布局及运行。东方产业布局主要考虑国家和社会的作用。国家的作用体现在产业布局的决策以政府为主导；社会的作用则主要考虑缘的社会关系。地方保护主义、产业结构趋同、官产学的密切联系、资金运用的经济效益不高都是与此有关的。但东方管理思想中的“四民分业”、“天人合一”等是与现代管理文化条件下产业生态布局的思想相吻合的。

2. 西方产业布局及运行。西方产业布局主要依从市场的力量和企业的作用。市场的力量体现在西方有发达的市场经济，“看不见的手”的作用渗入到社会经济的各个角落。企业则是在市场运作的基础上，依利润最大化目标进行经营，所以西方的产业布局是一种自组织式的产业布局。

（五）产业结构优化动力差异及运用

1. 西方产业结构优化动力及运用。西方产业结构优化的动力主要是科学技术，在当代尤其是高新技术优化的西方产业结构，形成了西方世界的全球性政治、经济、文化优势，当然也造成了全球环境污染、物种灭绝、温室效应等全球产业问题。

2. 东方产业结构优化动力及运用。科学技术作用为产业结构优化的动力，在古代中国作用较为明显，如四大发明大大促进了那时经济的发展。但到近现代，科技的优化动力作用未能得到充分发挥，究其原因主要是积贫积弱、长期对外封闭，不能发挥东方社会的整体创新优势所致。到了现代经济全球化、知识化时代，高新科技优化产业结构是谁也不能改变的铁律。

四、管理文化对产业政策的影响

（一）产业政策主导模式方面

1. 东方社会的产业政策主导模式。东方社会产业政策主导模式是政府主导辅以社会配套，是一种非市场化的主导方式。如日本、韩国、新加坡和我国台湾、香港的政府主导产业政策模式。

2. 西方社会的产业政策主导模式。以美国为代表的产业政策主导模式主要是发挥市场的主导作用。这是一种市场化的自发的主导模式。现代市场经济是把政府和市场的作用有机结合。

（二）产业组织政策方面

1. 东方产业组织政策。东方产业组织政策官本位化，这是与东方的官文化相关的，实际上是政府决定企业的生死存亡、兴衰荣辱。另一方面，东方网络社会对其产业组织政策有质的规定性——企业组织网络化。所以政府一般采取企业网络化组织政策，适当扶持大企业，在政企关系方面形成“官、产、学”相结合的咨询体制，在产业发展目标上，政府、企业、社会达到高度的共识，而且这些产业组织政策主要不是通过法律进行的。它体现的是东方式的集体主义精神。

2. 西方产业组织政策。传统意义上西方产业组织政策主要体现为政府的《反垄断法》、《反托拉斯法》等。对垄断大企业采取分解的办法；主要重视对中小企业的平等竞争环境的维护，任单一的企业在市场上进行殊死的竞争。这种产业组织政策主要是与其个人主义管理文化相一致的。

3. 全球化时代产业组织政策。全球化时代产业组织政策主要特征是大与小并行，效率为主兼及公平，企业组织网络化、柔性化，且主要以法律手段作为管理企业的方式。

（三）产业结构政策方面

1. 东方产业结构政策。东方产业结构政策历来是重农轻商的。中国在解

放后，曾大力实行工业化，整个东亚地区在战后都实现了经济的超常发展。但是由于过去长期重农轻商，在与西方工商社会的竞争中，处于十分不利的地位，因而制定了工业化的赶超策略。在科技优化产业结构方面，有些国家如日本已与美国并驾齐驱，甚至其产业竞争力领先全球，但在集优势资源、形成高新科技的产业国际竞争力方面仍远远落后于西方。东方国家，如中国具有优越的管理文化资源、庞大的人口形成的市场优势，在一定时期内以市场换技术是改善产业结构的政策思路。当然，从长远看，我国政府还需在高新技术人才培养与文化建设上花功夫。

2. 西方产业结构政策。从本质上而言，西方不存在政府意义上的产业结构政策，因为政府在这方面的作用是消极的。西方社会不断地通过市场化的高科技创新调整产业结构，新的会得到发展、旧的会不断地遭到淘汰，所以能形成一种新陈代谢机制。由此可以说明西方产业结构、关联、布局为何不同于东方国家。

3. 全球化深化各国产业结构调整，在世界范围内形成生产体系。80年代以来亚太地区国家实现了产业结构的升级和换代，这是全球产业结构调整的缩影。随着发展中国家经济高速发展和经济全球化的发展，发达国家与发展中国家的国际分工将进一步加深，形成国际生产体系，且分工越来越细微、联系越来越紧密、协作越来越频繁，从而使各国的生产活动逐步形成一种相互依赖、互为一体、共同发展的状态，以至于曾是局部的、分散的生产被有机地组成为国际生产体系的不可或缺的部分。所以，各国产业结构政策应是适应这一趋势的。

（四）产业技术政策方面

1. 东方产业技术政策。前已说明，东方社会网络有助于节约交易费用和降低机会成本，所以在农业社会，农业作为经济增长的主导，网络促进了农业的发展；在工业社会和后工业社会，在农业技术创新方面，网络的促进作用不甚明显，但在消化吸收创新技术方面，它可以降低营销成本。这是网络营销、关系营销秘诀所在。事实上，中国政府在考虑制定技术政策时，只要增大投入资本，在营销方面不必像西方社会考虑那么大的广告、营销成本，因为传统上中国人从心底里相信关系而轻广告。例如日本人的民心是外国产品进入日本的最大障碍。

2. 西方产业技术政策。西方产业经济是三要素结构，社会网络不健全。个人主义的创新有利于新技术开发，在营销方面也与东方社会大不相同。从政府角度看，技术开发阶段恐怕投入要小一些，而在营销阶段的费用则要大大增加了，因为西方企业要销售，先要建一个适合其销售关系的小型网络，然后销售，所以西方企业营销成本高。同时西方社会对外国产品进入也主要是设置技

术和法律壁垒，而东方主要是社会网络壁垒。

3. 全球化时代产业技术政策。科学技术是当今社会竞争的焦点。从日、美科技创新政策比较，美国政府把握了高新技术产业的战略先机。中国是发展中国家，如何借鉴日本的成功、失败的经验与教训，如何兼顾发展中国家的经济实力并形成全球化的高新技术产业政策，是一个值得研究的问题。中国的产业技术政策既要有高创新，又要有高消化，这应当是新世纪中国的追求。

（五）产业规制方面

西方国家产业规制能充分发挥市场作用、企业作用，政府配合市场和企业作用。东方国家产业规制除了市场作用和企业作用，更突出政府和社会的规制功能。体现在政企关系方面，日本的政府主导和美国的民间主导模式形成鲜明的对照。美国的产业规制模式更加市场化，例如，本来对民用航空业有一主管机构，后来放松规制，竟连这个主管机构本身都被取消了。这在东方国家是难以想象的，这本身也说明了美国产业规制中市场自律规律的发达。日本的产业规制模式的市场化特征就不如美国明显。以行业规制为例，日本行业规制更多地体现了“官僚主导、官民协调”的特色，更加突出了政府和社会的规制功能。

五、管理文化对产业发展的影响

（一）经济增长的社会资源基础

美国等西方发达国家的经济增长主要是依赖物的投入和个人主义的作用，社会资源相对较为薄弱，这种经济增长忽视了社会的作用，因而是片面的增长，全球问题是片面增长的结果。以中国、日本为代表的东方社会拥有丰富的网络资源，这种社会网络资源，对西方人来说是新的经济增长的动力，可是对东方人来说，是促进产业发展的固有的管理文化优势。东亚经济现代化成功地运用了儒家管理文化，而儒家管理文化就是建立在社会网络之上的。

（二）产业可持续发展的管理文化基础

产业可持续发展是通过社会网络进行有效组织，扩展人类的选择机会和能力，以期尽可能地平等地满足当代人的需要，同时又不损害后代人的需要。产业可持续发展观是通过社会网络相联系的方式扭转传统发展观，人们应抛弃个人利益而代之以为其所在的群体利益服务。它不仅把人类置于发展的中心位置，而且把人们之间的关系置于一切之首。它使民众参与意识增强，鼓励社会各部门的长期合作。社会网络的概念使满足后代需要的思想变得易于实现，也有利于可持续发展项目的实施。现代全球网络与传统社会的网络重叠，真正体现现代社会是高技术、高情感的社会，这种社会亦迫切需要可持续发展的管理文化。

（三）知识作用

在东方管理文化中起主要作用的是社会性知识、人文性知识和非编码性的意会性知识，所以东方管理文化在某种意义上是低文本文化。而在西方管理文化中起重要作用的是理性知识、科学知识和编码性的可传播、复制知识，所以西方管理文化是高文本文化。在现代全球化的网络经济中，知识发挥着越来越大的作用。西方国家法律的作用巨大，所以其管理文化可以称为契约型管理文化。

（四）产业发展的生态战略

西方发达国家追求片面经济增长，造成了全球问题。在全球化的今天，产业经济具有网络化、全球化、知识化和市场化的特征，东方管理文化“天人合一”的生态经济观对指导全球产业发展具有重要意义。

思考题

1. 什么是产业？
2. 产业经济的发展历史的特点是什么？
3. 管理文化对产业经济发展有哪些影响？

第三章　产业经济学的理论基础

产业经济学完整的理论体系虽然形成较晚，但其思想源远流长，甚至可以追溯到中国古代的春秋战国时代。现代产业经济学理论的基础则来源广泛，遍及马克思主义经济学、西方经济学等各个经济学领域。产业经济学在当代中国，在邓小平理论的指导下又有新的发展。本章将对以上内容作一简要介绍。

第一节　中国产业经济学的思想渊源

虽然产业经济这一概念的正式出现是在20世纪50年代以后，但若从产业经济学是研究调节产业间和产业内的资源配置的经济学科这一现代角度来看，那么早在人类最古老的产业——农牧业的出现和最早的国家政府建立以来，某种具有现代产业经济学特征的思想就已经出现了，从某些思想的演变和据此具体实施的经济政策来看，甚至已达到了相当成熟的地步。特别在中国，由于其中央集权的统一国家政权建立时间之早、延续时间之长在人类历史上是罕见的，故国家政府对经济发展加以控制、扶持等的各种经济思想及相应的政策是由来已久，而这些经济思想及政策对中国特定的社会发展走向也起到了十分重大的影响，所以从现代产业经济学的角度来对这些经济思想和相应的政策加以研究、分析和重新认识是十分有意义的。

中国最早的具有产业经济思想的经济政策在春秋战国时期就已经出现，有的甚至可以追溯到商、周时期，所以有些学者甚至认为“中国产业政策实施的广度和深度甚至远远超过了以成功推行产业政策而著称的日本”。当然制定这些政策的根本目的不可能与现代意义上的产业经济学提出的目标是完全一致的，更不可能正式提出“产业政策”这样的现代概念，但是无论是从指导这些政策制定的思想还是从具体的政策内容来看，其对各产业间和同一产业内资源配置的影响都是客观存在的，无疑已具有了现代产业经济学的根本特征。

中国的封建统治自秦汉以来一直到晚清第一次鸦片战争以前，长达两千余年，虽几经更迭，但其社会经济结构却几乎从未受到外来势力的冲击，这与中国封建统治时期与其社会经济结构特征相适应的产业思想及在此思想指导下制定的经济政策可以说不无关系。中国的传统社会特征始终表现为小农经济、家

族制度、中央集权官僚体系这三者的结合与统一，而与其相互适应的经济思想及相应的政策虽反复变动，但其主要的内容却明显地表现为：农本思想、工商业思想和水利基础建设思想这三个方面。

一、农本思想

在古代社会中，人们经济生活的物质需求主要依靠农业，统治阶级实施其政治统治的物质基础也主要产生于农业，农业是“整个古代世界的决定性的生产部门”。因此，在古代人们的思想观念上首先产生对农业的重视，这是符合人类认识发展的基本规律。从商、周时代遗留下来的甲骨卜辞和一些文献中就已保存着不少有关农业方面的记载，反映出从上古时期就已开始了对农业的重视。但从另一方面的有关文献记载来看，春秋及其以前社会对当时的商业的态度也是肯定的，并无明显的重农抑商倾向，所以当时的经济思想和政策对商贾以及商业活动都没有过多的干预。而真正开始对农业的偏重是从战国初期开始的。战国初期李悝在魏国推行“尽地力之教”，其理论基础就是重农思想，认为农业是财富产生的唯一根源。他从重农的角度提出“农是国之本，农伤则国贫”的观点。以后商鞅、荀况、韩非等更进一步将之推向了极端，明确提出了“农本工商末”的口号。重农轻商思想在战国时期形成，有其客观原因。战国是从春秋时的分封制经过各种形式的兼并，演进到地区性的统一及地区性的君主集权制，最后发展到全国性的统一及君主中央集权制的过渡时期，这一过程是通过激烈的军事行动才得以完成的。为了保障在兼并战争中有足够的兵员与财力，就必然要求动用国家行政的力量来最大限度地保护易于控制的小农经济，并对社会财富、包括商人的财富进行掠夺式的征调。战国时期正是中国封建经济确立时期，土地的私有化和自由买卖已经出现，这就给商业资本向土地投入开辟了途径，而商业资本向土地投资最初必然是对自耕农进行兼并，这就势必造成军事官僚实体赖以进行的军事兼并的物质基础发生动摇。因此，为了保证兼并战争的顺利进行，地主阶级政治家便在传统的重农思想的基础上发展形成了重本抑末的理论，从此偏重农业的农本政策开始确立。在其后封建时代的演进中，封建统治者不断地认识到商人资本的过度膨胀会造成农业生产的萎缩，阻碍封建经济的稳定发展，因此重农轻商思想一直受到地主阶级的重视。从西汉初的贾谊、晁错，直到唐代中叶的利晏、杨炎，以及北宋时期的王安石，他们的经济理论都和重农轻商思想有一定的联系，而其经济活动都不同程度地涉及重本抑末政策。直到清中叶，封建政府仍以坚持重本抑末为治国之策，例如雍正皇帝依然明令宣布：“农为天下之本务，而工商皆其末也。”故以重农轻商思想为特色的农本政策在中国封建时期虽历经两千多年，却经久难衰，一直到晚清鸦片战争前后才受到真正的挑战。

农本政策，从现代产业经济学的角度来看，体现的是一种产业结构政策，即如何看待农业在社会产业结构中的地位以及国家应相应采取什么样的产业思想。所以中国封建时期是将农业在整个产业结构中放在了一个最重要的位置，农业实际上成为了整个封建时期的“支柱产业”。农本思想的目的是维护农业的再生产，其在政策上就要保证农业有充分的劳动人手，农业人口不能随意向其他行业转移。春秋战国群雄纷争，各国推行的农战政策、农耕政策都是农本思想的具体体现。而从先秦到明清，历来的农本政策，其目标就在于如何将尽可能多的社会劳动人手固定在土地上，其进一步的政策目标是要实现劳动人手与土地资源的合理结合，故调整人、地结合的比例就成为土地政策思想的重要内容。

从为达到上述农本思想目标的具体政策来看，大致有土地政策、赋役政策和人口政策三类。

从上古时代起，封建的理想土地形式就是“井田制”，即一种“有田者皆耕”或“耕者皆自有田”的理想目标。因为中国封建社会的土地所有制，从终极所有权意义上来讲，应该是封建王朝所有，所谓“普天之下，莫非王土”。故对封建政府来说，生产者与土地的直接结合，农业产品就可以只在国家与生产者之间分配，否则农产品就必定要在国家、地主、生产者三者之间进行分配和再分配。但从春秋战国时期开始，井田制作为一种理想化的土地制度已失却了它现实的可能性，封建地产制的统治已是不可避免的历史事实。于是此后历代便提出了较井田制后退一步的限田、占田、均田等抑制土地兼并的土地政策。这些政策都是将一部分土地交给农民直接耕种，以保证皇朝的收入；同时又将一部分土地以官田、职田等形式赏赐给皇室、贵族、官吏等归其占有和支配；这些人又把土地分成小块，由佃农来进行生产。所以从西汉起，抑制土地兼并即成为一项最为普遍、存在时间最长久的经济思想，其表现形式即为抑商贾、抑豪强以及提倡均田三大抑制兼并的政策。

与土地政策紧密联系的是赋役政策，它们可以被视为同一个问题的两个方面：有均田制，就有与均田制相对应的府兵制和租庸调；均田制崩坏，就有相应的两税制的兴起等等。总之有什么样的土地政策就有什么样的赋役政策。作为历代赋役政策思想最具共性的一点是对赋敛程度的关心，因为征收过少会难以维持国家机器，而征收过多又会阻碍社会再生产。一般说来，其主流思想大多认为“征不能废”，但应“征之有度”、“征之有常”。

既然农本思想的目标是使劳动力与土地资源合理配置，故不可避免地相应要有人口政策。在地广人稀的古代，其根本措施就是鼓励人口增殖，企图以未来人口的增加来加快土地资源的开发，进而加强国家的经济实力。典型的如越王勾践、唐太宗等都推行过相应的鼓励政策。而当用人口增殖手段难以解决燃

眉之急的当前问题时，则往往采用“移民屯边”，鼓励流民复业垦荒、屯田甚至直接掠夺人口和迁民等等。

总之农本思想是中国封建时期最重要的一项产业思想。封建政府根据其制定的经济政策已经是相当的完备和成熟，有各种具体的配套政策与保障措施。从现代产业经济学的观点看，这些政策就是一种产业结构政策，将农业作为“支柱产业”而加以扶持。

二、工商业思想

从前面对农本思想的介绍可知，几乎伴随农本思想提出和依此实施政策的同时，抑商的思想和政策即已开始提出和实施。但封建政府推行抑商政策并不是说其认为工商业是“末技”，是不重要的，而是在充分认识到工商、手工业力量的基础上，为维护其封建统治而推行的政策。因为商品货币关系的发展必然造成商人势力的增大，导致土地兼并加剧，从而破坏小农经济的生存基础，对封建王朝的统治构成威胁，因此重农抑商就成为各个封建王朝的基本国策。但是实际上“抑商”远不是在封建王朝工商业思想中占主导地位的思想。在工商业思想中占主导地位的乃是扶持官营工商业的思想，其表现在经济政策上即是国家专营或专卖的政策。这是因为在中央集权的统治形式之下，为满足宫廷、政府和军队的需要，国家必须将有关国计民生的重要产品掌握在自己手里。因此，自秦汉以来、中央集权制形成之后，对手工业的管理和控制就成为历代王朝进行统治的一项重要内容。大致从秦汉开始，便开始了由国家垄断对盐和铁的生产和经营。其后历代，纺织、陶瓷、造纸业等行业也陆续由国家控制，这种垄断制度使重要的工商业活动都为国家所独占。它一方面在几乎一切重要的领域成功地封闭了传统工商业发展的机会和道路，另一方面表现出对民间财富极大的掠夺性。与对官营工商业极力扶持相对应就是对民间工商业的抑制。从前面我们已经知道，中国社会自秦汉建立起封建大一统的国家体制后，中央政府无疑已成为社会的政治中心，故其决不会放任民间工商业自由成长为一支能与之抗衡的经济力量，否则对其一元化的封建专制统治是一种极大的威胁。因此，从社会再生产以及封建国家的经济、政治利益出发，民间私人工商业一方面不能没有，但另一方面又决不能让其自由成长到会影响小农经济的农业生产形式，能与中央政权相抗衡、形成潜在威胁的力量。故对封建国家来说，其理想目标就是既允许它存在，但同时又将它控制在一定的水平上，处于永远依附于国家的地位。所以从秦统一六国后，就开始运用国家政权直接对商人进行的控制和打击。汉朝汉武帝开始更是开始大规模实施抑商政策，一方面运用政权力量直接对商人进行政治压迫和严厉打击，另一方面又运用封建伦理进行“贱商”、“轻商”，致使商人处于一种被人轻视的低下社会地位，其直接

影响波及整个封建时期。其主要手段有对民间工商业课以重税；利用均输、平准等手段干预市场，控制物价，对城市市场进行严格管制，防止商人从中牟利；利用行会强化对工商业活动的控制，并设立专门的机构严格控制和垄断海外贸易，甚至闭关锁国、实行海禁等等。

三、水利基础设施建设思想

在一个以农为本、以农业为主要生产部门的社会里，人们的安居、迁徙、生产无不与水利息息相关，水利是农业社会中的基础产业。但在中国古代封建王朝有意维护的小农经济状态下，其分散孤立的状态和低下的生产能力，排斥了分工以及由此产生的社会经济联系，使得一切公共工程及设施的建设只能由中央集权的政府来组织完成。故从上古的夏、商、周起历代国家政权及地方政府无不知水利为命脉，其对水利事业在社会经济生活中地位和作用的认识的言论在各朝各代都屡见不鲜。

水利思想以其关注的对象和具体内容而言，大致可分为以治理黄河为中心内容的治理大江大河的“河工”思想和以维护漕运水道为主要内容的漕河思想。自秦汉以来，历代都城先为关中，后移洛阳、开封、北京，多在北方之地，一切时政皆赖漕河运输接济，故对漕运水道的维护整治自然成了国家的首要政策。隋炀帝时，就开凿了迄今为止最大的运河。而治理河工则以保漕为中心的思想也日趋明显，到明清时，治理黄河的首要目标就是为了保证南北运河的畅通。

总之，为了维护封建政权财政收入的稳定，在封建小农经济无力承担大规模水利工程的情况下，水利基础产业的建设就成为了历代封建王朝尤为重视的头等大事。

综上所述，中国封建时期自秦汉封建大一统的国家政权体制建立以后，就已经具有了十分成熟的具有现代产业经济学特征的经济思想，在实践中，已开始了对社会经济各个领域的直接干涉和控制，其赖以进行的相应政策就是农本政策、工商业政策和水利建设政策。从现代的观点来看，这反映了一种产业结构政策的思想，而在工商业政策中则更闪烁着产业组织政策的思想，即扶持官商、国家垄断经营和抑制私商。可见，产业经济学的思想渊源在中国是十分久长的。

第二节 产业经济学的理论基础

正如前面所分析的那样，由于产业经济学是研究产业、研究中间产品再生产过程的经济学科，这使得经济学的领域拓展到了一个新的更深入的层次。因

为现实经济运行所遇到的问题，要求经济学不仅要回答单个经济主体在单个市场上是怎样运作的、国民收入的总需求与总供给是怎样达到均衡的，而且还要回答社会再生产过程中，产业之间的中间产品复杂的生产、分配、流通和消费状况，从而使人们对社会经济运动有一个从个别到中间、再从中间到整体的完整的了解。由于各种经济现象本身是相互联系、相互交织在一起的，因此作为研究某一特定经济现象的某一经济理论，自然也不是完全孤立的，必然与相关的经济理论有联系。产业经济学也是这样，尽管它的研究对象既不同于政治经济学，也不同于微观经济学和宏观经济学，但无论是从它的起源，还是从它的研究方法等方面来看，其都是以这几门经济学科为基础的。

一、马克思主义政治经济学

政治经济学是研究人类社会基本经济规律的学科，是最基础的理论经济学。它所揭示的关于人类社会的一般经济规律和基本原理，是研究其他经济学科的理论基础。特别是马克思主义政治经济学，是我们研究、建立和发展社会主义产业经济学的理论基础。马克思主义政治经济学关于社会主义生产目的的理论、关于商品经济和垄断与竞争的理论、关于社会再生产和关系的理论等等，不仅是指导社会主义国家进行产业经济分析和制定产业政策的重要理论依据，而且还是构成社会主义产业经济学理论体系的重要内容。具体地来看，首先，马克思主义经济学的两大部类再生产理论实际上就是产业关联理论中投入产出分析法的直接理论基础之一，曾经有经济学家对此作过论证。因为从投入产出分析法的创始人里昂惕夫的生平看，他本是前苏联公民，曾在列宁格勒大学就读，在去德国以前曾在前苏联国民计委工作，既通晓马克思主义经济学著作又熟悉前苏联的经济研究文献。另外，里昂惕夫在 1925 年提出他的最初想法时，他还在前苏联工作，所以里昂惕夫提出的投入产出分析方法从历史的角度来看，其受到马克思的再生产理论和前苏联的物资平衡的做法的影响是十分现实的。事实上里昂惕夫投入产出表的横行分配方程式与马克思主义经济学的基本关系，即国民经济最终产品等于国民收入是一致的。其次，马克思主义经济学在理论上将整个社会经济抽象地划分为两大部类的基础上，进一步认为在社会主义的实际经济生活中，社会生产是按部门来组织和管理的，因此必须进一步分析国民经济各部门的主要比例关系的理论与现代产业经济学中十分重视对产业结构的分析是完全一致的。马克思主义经济学认为国民经济各部门的比例关系首先是农业与工业的比例关系，正确处理好农业与工业之间的比例关系，不仅有利于工业和农业这两个部门的扩大再生产，而且也有利于国民经济其他部门的发展；其还认为在农业和工业经济部门内部也要保持恰当的比例关系，必须强调全面发展的观念，这是保证国民经济全面增长的关键，各种产需

平衡工作做得越细、调节得越合理，再生产进行得就越顺利；同时马克思主义经济学也强调工农业和交通运输业、商业等其他各个部门经济的合理的比例关系，认为各部门经济一定要按比例协调地发展。这些观点与现代产业结构理论中一再强调的一、二、三产产业结构要合理，产业结构要优化的观点更是完全一致的。再次，马克思主义经济学也强调地区经济之间要有合理的比例关系，认为在社会分工和商品经济发展的条件下，一国内各个或大或小的经济区域都不可能孤立地发展，各地区只能根据地区的条件生产某些产品，而不可能生产本地区所需要的一切产品，它必然向其他地区购进一些本地区不能生产的产品。同时，本地区生产的产品，超出其自身需要的部分，还应该出售给其他地区。这样，地区之间就必然相互提供产品和市场，因而它们之间也必须建立一种协调的比例关系。建立地区之间合理的比例关系，要求生产力有合理的布局，要求建立工业企业时，要靠近原料、燃料产地，要靠近产品的销售市场，要注意发展边境地区的经济等等。这些都可以看作是现代产业布局理论的理论来源之一。另外，马克思主义经济学也十分强调社会主义国家的对外经济交往，认为它是社会化大生产的需要；是有计划、按比例地协调国民经济比例关系的需要；是利用国际分工，节约社会劳动的需要；也是促进科学技术进步的需要。这和现代的产业发展理论、产业技术进步理论等也是十分一致的。事实上，完全可以说，正是马克思主义经济学第一次针对一个国家的全产业从理论上系统地提出了进行规划和有计划、按比例发展的必要性和具体的方法，并在实际经济生活中进行了有效的实践。所以，马克思主义经济学是产业经济学的理论基础之一。

二、邓小平产业经济思想

邓小平理论是马克思主义普遍原理同中国国情相结合的产物，是在总结我国历史经验和当代社会主义实践的基础上逐步发展和丰富起来的优秀理论成果，是当代中国的马克思主义。其关于社会主义本质的论述，关于怎样建设社会主义的观点以及建设有中国特色社会主义市场经济的理论必然对社会主义市场经济体制下的产业经济的研究有重要的指导作用，与中国的产业政策有着清晰可辨的内在联系，是中国经济发展的理论指南，也是有中国特色产业经济学的理论基础。邓小平的产业经济思想不仅直接指导了我国最近 20 年的产业政策和产业经济实践，而且必将为中国 21 世纪产业发展的实践提供重要的理论指导。因此，我们应当高度重视邓小平产业经济思想在中国产业经济学理论中的基础地位。

邓小平产业经济思想是邓小平理论中同产业发展直接相关的部分，其内容十分丰富，它至少包括邓小平的市场经济思想、农业思想、产业布局思想、产

业关联思想、产业结构思想、产业发展思想和对外开放思想等。下面，我们依据有关文献，对这部分内容作一初步的归纳、整理。

（一）邓小平的市场经济思想

市场经济思想是邓小平对中国经济发展的重大贡献，也是我们建立社会主义市场经济体制的理论基石，它对中国产业组织和产业结构的变迁具有深刻影响。

邓小平市场经济思想的精髓之一，是他在“社会主义与市场经济的关系”方面的理论创新。他提出“社会主义同市场经济不存在根本矛盾，问题是用什么方法才能更有力地发展社会生产力。我们过去一直搞计划经济，但多年的实践证明，从某种意义上说，只搞计划经济会束缚生产力的发展。把计划经济和市场经济结合起来，就更能解放生产力，加速经济发展[①]”。1992 年南巡讲话更使人们茅塞顿开，“计划多一点还是市场多一点，不是社会主义和资本主义的本质区别。计划经济不等于社会主义，资本主义也有计划；市场经济不等于资本主义，社会主义也有市场。计划和市场都是经济手段[②]”。邓小平主张：“必须从理论上搞懂，资本主义与社会主义的区分不在于计划还是市场这样的问题……计划和市场都得要。不搞市场，连世界上的信息都不知道，是自甘落后[③]。”

（二）邓小平的农业思想

正确认识农业的地位，是制定科学的农业政策的基础。邓小平从世界经济发展实践中认识到，发达的农业是发达国家的共同特征，“美国早先工业发展快，靠农业有个强大的基础。日本二次大战后也因为先解决了农业问题，工业发展得很快。现在我们的弱点基本在农业[④]”。他还从中国是一个农业大国的国情出发，强调“农业是国民经济的基础”、“农业是根本，不能忘掉[⑤]”。他主张把农业放在全党工作的首位，要求各行各业都要为农业服务，还提出“农业的发展一靠政策，二靠科学[⑥]”、“要大力加强农业科学研究和人才培养，切实组织农业科学重点项目的攻关[⑦]”。他坚决主张运用政策充分调动农民群众的积极性，强调“我国百分之八十的人口是农民。农民没有积极性，国家就发展不起来”。

---

① 邓小平．社会主义和市场经济不存在根本矛盾．1985

② 邓小平文选．第 3 卷

③ 邓小平文选．第 3 卷

④ 邓小平文选．第 1 卷

⑤ 邓小平文选．第 3 卷

⑥ 邓小平文选．第 3 卷

⑦ 邓小平文选．第 3 卷

（三）邓小平的产业布局思想

在改革开放政策的背后，我们不难透视出邓小平的产业布局思想。

在安排四个经济特区布局时，他“主要是从地理条件考虑的。深圳毗邻香港，珠海靠近澳门，汕头是因为东南亚国家潮州人多，厦门是属于知名的侨乡，同海外侨胞有广泛的血肉联系，容易吸引外资的流入。首批的四个经济特区在地理上都十分有利于通过港、澳、台发展对外经济关系”。“海南岛和台湾的面积差不多，那里有许多资源，有富铁矿，有石油天然气，还有橡胶和别的热带亚热带作物。海南岛好好发展起来，是很了不起的。”根据邓小平的设想，我国在海南设立了最大的经济特区——海南省，并计划建立以工业为主，工、农、贸、旅游并举，第三产业协调发展，实行社会主义市场经济的新型特区。1992年，邓小平在视察深圳等地时提出了特区布点应当北移的设想，主张在我国最大的工业城市上海加快建设好长江三角洲开发和开放的龙头——浦东新区。

邓小平明确支持首先在沿海地区发展外向型经济，再通过联营和市场的传递作用，带动内地企业的外向型发展。这一发展战略的宗旨，是利用发达国家的产业向资本密集型和技术密集型转化的机遇，充分发挥我国劳动力资源丰富的优势，首先发展劳动密集型产业，扩大国际经贸合作，加速资本积累。在此基础上，积极引进高新技术成果，实现跳跃式发展，促进沿海地区的技术进步和产业结构升级。沿海地区发展起来之后，可以通过技术、资金、人才和信息的转移，对中部和内陆地区的产业发展起示范和推动作用，从而实现全国的对外开放与共同发展。[①] 他反对平均主义，主张有条件的地区经济发展可以比全国快一点，“比如广东，要上几个台阶，力争用二十年时间赶上亚洲四小龙”。

（四）邓小平的产业结构和产业关联思想

邓小平曾经尖锐地指出，产业结构不合理是制约我国经济发展的关键因素；我们的基础工业薄弱，缺少电和原材料；对于国民经济发展中的“瓶颈”制约问题，要用快刀斩乱麻的方法解决，不能拖，当断不断要误事。他建议组织一个专门班子，研究21世纪最初50年的发展战略与规划，重点制定一个基础工业和交通运输的发展规划；要采取有力措施，实现产业结构的合理化，使我们的发展能够持久、有后劲[②]。在邓小平主持下，我国确定了调整产业结构的基本方针是：大力加强第一产业，调整提高第二产业，积极发展第三产业。

关于产业关联，早在1975年8月，他就明确指出：工业发展要“确立以农业为基础，为农业服务的思想。工业支援农业，促进农业现代化，是工业的

① 顾宝孚，陈自芳．邓小平经济思想研究．成都：四川人民出版社，1994

② 顾海良，张雷声．邓小平的经济思想．北京：中国经济出版社，1996

重大任务”。[1]他认为，如果没有发达的农业，就没有发达的工业，没有农业的现代化，就不可能有整个国民经济的现代化。

关于经济与科技的关系，邓小平提出“要进一步解决科技与经济结合的问题……新的经济体制，应该是有利于技术进步的体制。新的科技体制应该是有利于经济发展的体制”。[2]“高科技领域的一点突破，带动一批产业的发展。”[3]

（五）邓小平的产业发展思想

邓小平针对中国同发达国家之间的差距，谆谆教导我们“发展是硬道理”，主张抓住机遇，力争隔几年上一个新台阶，并对产业发展的任务、条件和对策提出了一系列战略构想。

产业发展需要以生产力的发展为基础，以生产力水平的提高为尺度。始终如一地强调“生产力标准”，是邓小平经济思想的内核和显著特征。他明确认为，“要坚持社会主义制度，最根本的是要发展社会生产力，这个问题长期以来我们并没有解决好。社会主义的优越性最终要体现在生产力能够更好地发展上”，“社会主义的本质是解放生产力，发展生产力”。

邓小平尤其重视科学技术在当代经济发展中的作用，认为“科学技术的发展和作用是无穷无尽的[4]”，“四个现代化，关键是科学技术的现代化。没有现代科学技术，就不可能建设现代农业、现代工业、现代国防。没有科学技术的高速发展，也就不可能有国民经济的高速度发展”。“马克思说过，科学技术是生产力，事实证明这话讲得很对。依我看，科学技术是第一生产力。”[5]他强调要用先进技术和管理方法改造企业——“日本年产六百万吨钢的企业，行政人员只有六百人。鞍钢现在的年产量是六百多万吨，行政人员有两万三千人，这肯定不合理。引进先进技术设备后，一定要按照国际先进的管理方法、先进的经营方法、先进的定额来管理，也就是按照经济规律管理经济[6]”。

邓小平还强调实现四个现代化，“教育是基础”。他在1985年提出：“我国的经济，到建国一百周年时，可能接近发达国家的水平。我们这样说，根据之一，就是在这段时间里，我们完全有能力把教育搞上去，提高我国的科学技术水平，培养出数以亿计的各级各类人才。”“一个十亿人口的大国，教育搞上去了，人才资源的巨大优势是任何国家比不了的。”

关于改革与发展的关系，邓小平简明地概括道“我们所有的改革都是为了

① 邓小平文选．第2卷
② 邓小平文选．第3卷
③ 邓小平文选．第3卷
④ 邓小平文选．第3卷
⑤ 邓小平文选．第3卷
⑥ 邓小平文选．第2卷

一个目的，就是扫除社会生产力的障碍”，改革是解放和发展生产力的必由之路。

（六）邓小平的对外开放思想

对外开放思想是邓小平经济思想的精华部分之一，它对中国的经济发展战略、产业政策和产业发展实践都有直接而深远的影响。

邓小平关于对外开放的重要论点有“中国长期处于停滞和落后状态的一个重要原因是闭关自守。经验证明，关起门来搞建设是不能成功的[①]”，“任何一个国家要发展，孤立起来，闭关自守是不可能的，不加强国际交流，不引进发达国家的先进经验、先进科学技术和资金，是不可能的[②]”，“现在的世界是开放的世界”，“中国的发展离不开世界”，“社会主义要赢得与资本主义相比较的优势，就必须大胆吸收和借鉴人类社会创造的一切文明成果，吸收和借鉴当今世界各国包括资本主义发达国家的一切反映现代社会化生产规律的先进经营方式、管理方法[③]”。邓小平强调要发展生产力和改善人民生活就“必须开放……拿中国来说，五十年代在技术方面与日本差距也不是那么大。但是我们封闭了二十年，没有把国际市场竞争摆在议事日程上，而日本却在这个期间变成了经济大国[④]”。

邓小平不仅论证了对外开放的必要性，而且还指明了开放应当是长期的全方位的。“对外经济开放，这不是短期的政策，是个长期的政策。最少五十到七十年不会变”。下世纪中叶基本实现现代化时，就“更不会改变了。即使是变，也只能变得更加开放[⑤]”。他的对外开放思想囊括了对世界所有类型国家的开放，“一个是对西方发达国家的开放”，“一个是对苏联和东欧国家的开放”，“还有一个是对第三世界发展中国家的开放”，包括了“三个方面的开放[⑥]”。在邓小平对外开放思想的指导下，中国从创办经济特区开始，逐步推进，现已形成“经济特区—沿海城市—沿江城市—沿边城市—内陆地区”的多层次、全方位的对外开放格局。邓小平主张以多种形式扩大对外开放，在改革开放之初就提出要“大胆使用外资[⑦]”，以便引进国外的先进技术和设备，发展和推动我国的外贸出口，拓宽出口创汇渠道，改善我国的国际收支状况。他还积极倡导引进国外智力和管理经验，要求改变以往对外国专家客套多、宴会

① 邓小平文选．第3卷
② 邓小平文选．第3卷
③ 邓小平文选．第3卷
④ 邓小平文选．第3卷
⑤ 邓小平文选．第3卷
⑥ 邓小平文选．第3卷
⑦ 邓小平文选．第2卷

多，但缺乏信任、不敢委以重任的做法，尽可能为外国专家的生活、工作提供良好的条件，使他们愉快地、一心一意地投入工作。

所以，邓小平产业经济思想是当代有中国特色产业经济学的理论基础之一。

三、西方经济学

产业经济学在其形成和发展的过程中，广泛地吸收了西方经济学的研究成果及相关理论。从产业经济学形成的历史渊源看，产业经济学的许多原理和方法都是从西方经济学中衍生出来的，尤其是产业经济学中的产业组织理论。在20世纪50年代末由美国的梅森和贝恩创立的产业组织理论体系中，市场结构理论源于微观经济学中的市场理论；市场行为理论源于微观经济学中的厂商理论和均衡价格理论；市场绩效理论综合反映了微观经济学中消费和生产的优选行为理论和分配理论等。总的来看，产业组织理论以企业与市场的关系结构为研究对象，实质上无非是微观经济学中关于价格理论、特别是垄断价格理论的深入分析和进一步发展。实际上，在现代经济学体系中，已很难明确地划分产业组织理论与微观经济学的界限，这也从一个侧面体现了产业经济学在宏微观经济学之间的桥梁作用。

在产业经济学的研究中，也广泛吸收了宏观经济学中的分析方法和理论成果。例如产业经济学中的产业关联理论，是在20世纪30年代美国经济学家里昂惕夫所建立的投入产出分析方法的基础上创立的，它填补了微观经济学和宏观经济学未能涉及的有关各产业的中间投入和中间需求变化关系的研究空白。但是，他的投入产出分析理论受启于微观经济学中瓦尔拉斯的“一般均衡理论”，同时引进了宏观经济学中凯恩斯的“国民收入理论”关于最终产品总值与国民收入相等的观点，只是进一步使这种均衡关系多部门化而已。

因此，马克思主义政治经济学、邓小平产业经济思想与西方经济学是当代有中国特色的产业经济学学科本身得以产生和发展的最重要的理论基础。

第三节 现代产业经济学的理论

本节就产业经济学的几个主要的具体学科领域分别介绍其理论渊源及近期发展。

一、产业组织理论的渊源及发展

产业组织理论的渊源可以追溯到古典经济学家亚当·斯密，在其著名的《国富论》一书中，亚当·斯密提出了可能是最早的产业组织理论，即市场自发

调节自由竞争的市场机制以及这一条件下厂商的市场行为。同时，亚当·斯密还说明了劳动分工及由此而产生的专业化协作等原理，最早地较为全面地论述了合理的生产组织能带来社会资源的节约。20世纪初，英国经济学家马歇尔在其名著《经济学原理》一书中首先将“组织”作为生产的基本要素引进了经济分析中。不过马歇尔的“组织”概念不仅包括了企业内的组织形态，而且还包括产业内企业间的关系组织形态、产业之间的组织形态，甚至还包括了国家组织，所以并不明确。马歇尔之所以把组织也作为一种基本的生产要素，是由于他在研究企业的生产时，发现了企业生产的规模经济效应，并由此提出了垄断与竞争之间的矛盾，即著名的“马歇尔冲突”。“马歇尔冲突”正是产业组织理论的核心问题。在20世纪初，由于资本主义垄断的进一步加剧，二三十年代兴起的现代厂商理论对传统的完全竞争假设提出了挑战。其代表人物美国的张伯伦和英国的琼·罗宾逊，在1933年同时出版的各自的专著《垄断竞争理论》和《不完全竞争理论》中都提出了垄断竞争的理论。张伯伦更是把市场结构划分为从完全竞争到独家垄断等多种形态，总结了不同市场形态下价格的形成和作用特点，为现代产业组织理论的市场结构分析奠定了基础。所以人们常将马歇尔、张伯伦和罗宾逊并称为产业组织理论的鼻祖。20世纪40至60年代，著名的哈佛学派逐渐形成，其代表人物是梅森、贝恩和谢勒等。哈佛学派最主要的贡献是建立了完整的产业组织理论体系，即SCP范式。这一范式的最初形式是市场结构、市场绩效两段论范式，是由贝恩从垄断竞争模型中推导出来的。谢勒在贝恩的两段论范式的基础上，采纳了各方面的批评意见后发展出了现代主流产业组织理论中的SCP三段论范式。谢勒1970年出版的《产业市场结构和经济绩效》一书正是这一思想的体现。

在哈佛学派以外也有经济学家对产业组织理论的发展作出了贡献，有的甚至提出了与哈佛学派相对立的理论。在早期比较著名的有豪泰林和兰凯斯特，豪泰林用空间竞争理论，把产品差异划分为空间直线段上的不同点，从而使产品差异具有可检验的标准；兰凯斯特则发展了特征空间理论，把消费者偏好序列定义为特征向量，由此推导出了厂商面对的需求曲线，这使传统厂商理论中对市场离散划分的四分法扩展成了连续序列分析法，为现代产业组织理论中的广告推销、销售契约等问题的分析提供了理论基础。而稍晚于哈佛学派形成的芝加哥学派则对哈佛学派提出了批评，其代表人物为施蒂格勒、德姆塞茨、波斯纳、麦吉等人。芝加哥学派运用局部均衡福利经济方法来判断市场势力和效率间的权衡取舍，企图重新把竞争性产业作为解释相对价格的主要模型。其认为并不是市场结构决定市场行为再决定市场绩效，而应该是市场绩效和市场行为决定了市场结构。施蒂格勒还提出了产业生命周期假说，特别是把市场容量、劳动分工与产业的产生、发展与衰落联系在了一起。芝加哥学派特别注重

判断集中及定价的结果是否提高了效率，而不像哈佛学派那样只看是否损害了竞争。芝加哥学派对以后的理论发展和政府的政策制定影响也是十分深远。例如对70年代以后发展起来的“可竞争性市场”理论的影响，以及对美国反托拉斯政策及政府的规制政策的影响。

由科斯开始发展起来的新制度经济学派对产业组织理论的发展也作出了巨大的贡献。1985年新制度经济学派的代表人物之一威廉姆森出版了《资本主义经济制度：企业、市场和关联合约》一书，对交易费用学说作了系统的阐述，并将之引进产业组织的研究中，标志着比较系统的新制度经济学派的产业组织理论的诞生。新制度经济学派产业组织理论的主要特点是它引入了交易费用，用以说明企业与市场的边界关系，从而彻底地改变了只从技术角度考察企业和只从垄断竞争角度考察市场的传统观念。

80年代前后，以泰勒尔、克瑞普斯等为代表的经济学家将博弈论引进了产业组织理论的研究领域，用以分析企业的策略性行为，大大丰富了产业组织理论家的视野。他们用博弈论的分析方法对整个产业组织学的理论体系进行了改造，逐渐形成了“新产业组织学”的理论体系。将博弈分析引进经济理论的分析中，意味着开始怀疑传统的由市场机制决定的瓦尔拉斯均衡的可行性，因为企业可以通过许多非市场的制度安排来解决传统的市场问题，如内部组织结构的调整、合谋等等。与此相关的理性预期学派认为，企业的行为通常是由企业对其本身的行为可能导致的其他企业的反应的预期所决定的，即企业的行为是其心理预期的函数，用博弈论的术语来说即是各个企业所共同拥有的信息结构或判断概率的函数。用博弈论与新制度经济学派相结合的分析方法来研究产业组织与企业组织交叉领域的问题，是当今产业组织理论研究中的前沿课题。

二、产业结构理论的渊源及发展

最早有关产业资源流动现象的描述可以追溯到17世纪英国古典政治经济学家威廉·配第的名著《政治算术》。配第认为制造业比农业，进而商业比制造业能够得到更多的收入，这种产业之间相对收入上的差异，是劳动力在产业间流动的重要原因。到20世纪30年代，新西兰经济学家费歇尔把第一次和第二次产业以外的所有其他经济活动统称为第三次产业，并指出第三次产业的本质在于服务。虽然费歇尔并没有进一步揭示三次产业间的规律，但他终于确立了对现代产业结构理论影响极为深远的三次产业分类法。克拉克继承了费歇尔的研究成果，进一步利用三次产业分类法，总结了伴随着经济发展的产业结构变化的规律，从而开拓了产业结构理论这一产业经济学领域，并提出了著名的“配第—克拉克定理”，使三次产业分类法得到前所未有的普及。到五六十年代，擅长国民经济统计的美国经济学家库兹涅茨出版了《各国经济增长的数量

方面》和《现代经济增长》两部产业结构理论的名著，把“配第—克拉克定理”在广度和深度上推进了一步。70年代以来，一些经济学家利用库兹涅茨的研究方法，研究了70年代前后的产业结构状况，获得了一些产业结构变化的新趋势：第一次产业的下降趋势在70年代以后有所减弱；第二次产业则无论是劳动力还是国民收入的相对比重在60年代以后都呈下降趋势；而第三次产业的劳动力和国民收入都保持着向上的势头，其比重均在50%以上。经济学家们称这种现象为“经济服务化”。专门对工业结构演变规律作开拓性研究的是德国经济学家霍夫曼，他在1931年出版的《工业化的阶段和类型》一书中，把全部产业划分为消费资料产业、资本资料产业和其他产业，并根据近二十几个国家的时间序列数据，分析了消费资料工业的净产值与资本资料工业的净产值的比例，即所谓的霍夫曼比例。著名的霍夫曼定律实际上就是指在工业化过程中霍夫曼比例的不断下降。后来美国和日本的一些经济学家都根据各自的研究，对霍夫曼定律作了修正。此外，在探求工业结构的演进动因方面，除了需求结构和供给结构两种观点外，还有些学者从国际贸易的角度来探讨对工业结构的影响。例如较为著名的有日本的赤松要提出的“雁行产业发展理论”和弗农的“产品循环说”，都是值得大书一笔的。

三、产业关联理论的渊源及发展

产业关联理论又称为投入产出理论，其创始人是美国经济学家里昂惕夫。投入产出理论的基本思想是指经济活动过程中的交换活动，从卖者来看，是产出的出售，从买者来看，则是对投入的购买。产业关联理论的第一个理论渊源是法国重农学派经济学家魁奈的经济表。魁奈从他的重农主义理论出发，用简明的图式描绘了社会总资本的再生产过程。产业关联理论的第二个理论渊源是马克思的两部门再生产理论。从里昂惕夫投入产出表的横行分配方程式中很容易能推导出马克思两部门表式中所表示的基本关系，即国民经济最终产品等于国民收入，而且里昂惕夫表式的横行方程式是和一个部类的总产品等式这个马克思的关系式相对应的。所以，里昂惕夫的部门间流出流入分析可以看作是马克思表式的发展。产业关联理论的第三个理论来源是瓦尔拉斯的一般均衡理论。一般均衡论的基本思想是各个特殊市场是相互联系的，也就是说各种产品及生产要素的价格是相互联系的，因此，不能撇开别的价格单独地来讨论某一种产品或生产要素的均衡价格，而必须研究整个经济，即整个市场上的所有的价格是如何相互作用并最终同时达到均衡的。

里昂惕夫于1931年在纽约国家统计研究局工作时就开始从事投入产出分析的研究，并以此来分析美国的经济结构。里昂惕夫在充分吸收上述三个理论来源的基础上，利用美国的资料编制了美国经济1919年至1929年的投入产出

表，分析研究了美国经济结构中的数量关系，从宏观上研究美国经济的均衡问题。他发表在《经济学和统计学评论》杂志上的《美国经济制度中的投入产出的数量关系》是投入产出方面的第一篇重要论文。1941 年他出版了《1919—1929 年的美国的经济结构》一书，系统阐述了投入产出的基本原理及其发展，标志着投入产出经济学学科体系的建立。

二战以后，随着运筹学和计量经济学的发展及其在各个经济学科领域中的渗透，产业关联理论也呈现出新的发展趋势。其一是投入产出分析的线性规划化，使本不具有“最优”思想的投入产出分析，可以用以研究符合特定目标的产业结构，即所谓的“最佳产业结构理论”，从而为规划产业结构的理论提供了技术可能性。其二是投入产出分析的动态化。传统的投入产出分析在研究变化时，始终没有涉及到超越原材料的投入这类经常性生产活动之上的企业活动，即没有涉及企业的投资活动或者说资本的积累过程。反映在模型中，表现为只有“投入系数”作为模型的技术系数。动态的投入产出分析引入了“资本系数”，从而可以分析各产业在生产和价格上、在时间的迁移中出现的变化。动态的投入产出分析是研究经济变动和多部门的经济发展形态所不可缺少的方法。其三是投入产出模型外生变量的内生化，使得可以将最终需求和附加价值这两端封闭起来，使之同中间需求和中间投入一样可以成为由体系内诸关系决定的部门。这样，能使一切经济活动在一个封闭的投入产出表内得到解释。其四是投入产出方法在应用领域上的多元化。现在投入产出的应用领域已突破原来只应用于国家这个层面上的局限，一方面，应用于区域经济，编制区域投入产出表，用于区域性的现状分析、预测和规划。另一方面，又应用于国际经济关系领域，编制所谓的“综合国际投入产出表”，用于研究经济结构的相似性，甚至编制“世界区域间投入产出表”，用于研究南北问题和环境、资源问题等世界性的经济结构问题。

思考题

1. 中国古代的主要产业经济思想有哪些？
2. 产业经济学的理论基础是什么？
3. 试述邓小平产业经济思想的主要观点。
4. 产业经济学主要学科领域理论的近期发展有哪些？

第二篇　产业组织

第四章　理论演变

比较完整的产业组织理论体系，最初是在美国以哈佛大学为中心逐步形成的。哈佛学派建立在SCP分析框架基础上的结构主义曾经对战后美国反垄断政策的开展和强化产生过重大影响。但从70年代后期开始，批判和反对结构主义政策论的产业组织学派的理论观点受到了重视，其中最具代表性的是产业组织理论的芝加哥学派和可竞争市场理论。

产业组织理论是现代产业经济学的重要组成部分，产业组织理论以价格理论为基础，通过对现代市场经济发展过程产业内部企业之间竞争与垄断及规模经济的关系和矛盾的具体考察分析，着力探讨这种产业组织状况及其变动对产业内资源配置效率的影响，从而为维持合理的市场秩序和经济效率提供了理论依据和对策途径。

第一节　产业组织的定义与理论渊源

一、产业组织的定义

组织这一概念通常包括三种含义：第一，指按照一定的目的、任务和形式予以编制，如作为企业管理职能之一的组织，某项工程建设或某项活动的组织等。在这里，组织通常是作动词用；第二，指形成的形式。如各种党派、团体、企业、学校、医院、家庭、军队和国家政权等等；第三，指组成部分之间的关系。如市场专业化和分工组织等。

经济学中的组织概念最初是由英国著名经济学家马歇尔首先提出的。马歇尔在其1890年出版的著名的《经济学原理》一书中，把组织列为一种新的生产要素。他把组织看作是一种能够强化知识作用的要素，其内容包括企业内部组织、同一产业中各种企业间的组织、不同产业间的组织形态以及政府组织等。

所谓产业组织（Industrial organization），通常是指上述组织概念中的第三种含义，即同一产业内企业间的组织或者市场关系。这种企业之间的市场关系主要包括：交易关系、行为关系、资源占用关系和利益关系。对产业组织的研究主要是以竞争和垄断及规模经济的关系和矛盾为基本线索，对企业之间的这种

现实市场关系进行具体描述和说明。

需要指出的是，产业组织理论考察的通常是作为“组成部分之间关系”的组织，这与大多数经济理论中的组织概念是有区别的。因此，必须把产业组织概念与其他有关组织概念区别开来，特别要注意不可把它与生产组织、企业组织等概念相混淆。同时，产业组织考察的是同一产业内的企业，即处于同一商品市场的企业之间的市场关系。这里所指的商品的同一性，主要指企业之间或同一企业生产的商品的主要性能必须基本相同，商品之间具有高度的替代关系。由此可见，产业组织理论中所指的产业，通常是指以同一商品市场为单位划分的狭义的产业或市场。

二、竞争机制与市场秩序

竞争是商品生产者（交换者）之间进行经济实力较量和利益争夺的一种关系，它使市场经济规律的内在强制成为对商品生产者的外在强制而得到贯彻。竞争机制被西方古典经济学认为是对于资本主义经济中的各种问题，能给出最优解的组织形式，它能使有限的资源得到合理的配置。因此，竞争机制被视为市场经济条件下经济进步的最大动因，竞争活力被作为信条而成为市场经济赖以生存和发展的前提。

最初从体系上对竞争机制进行阐述的是亚当·斯密。他在《国民财富的性质和原因的研究》一书中，论述了竞争机制是如何使每个人都无意识地参加到促进社会全体利益的发展中去，通过“看不见的手”的作用，创造出一个理想的市场秩序和最优的经济社会。这里的“看不见的手”，就是由竞争的力量来自发决定的价格体系。由于这只无形的手的作用，人、财、物等资源会自动地从资源分配过多、价格下跌的产业向资源分配不足、价格上涨的产业转移，同时又不断地从经营不善、效率低下的生产者向效率更高的生产者转移。这样，就能自然而然地达到资源在产业间和产业内企业间的合理分配，实现资源最优配置和经济福利的最大化。

因此很长时间以来，许多西方经济学家认为，政府不应过多地干预经济活动，政府的作用及政策的制定，应着眼于如何维护正常的竞争秩序以保证竞争机制的正常运行。只要市场接近于完全竞争状态，就能自然而然地实现资源的最优配置和经济福利的最大化。在他们看来，没有比竞争机制再优越的市场组织形式了。

这里所谓的完全竞争，通常是指下列条件占主导地位的市场状况，即市场上存在大量的具有合理的经济行为的卖者和买者；产品是同质的，可互相替代而无差别化；生产要素在产业间可自由流动，不存在进入或退出障碍；卖者或买者对市场都不具有某种支配力或特权；卖者和或买者间不存在共谋、暗中配

合行为；卖者买者具有充分掌握市场信息的能力和条件，不存在不确定性。

在这种完全竞争条件下，由市场供求所形成的均衡价格，能够引导社会资源实现有效配置，使任何两种产品对于任何两个消费者的边际替代率都相等，任何两种生产要素对任何两种产品生产的技术替代率都相等，从而达到任何资源的再配置都已不可能在不使任何人的处境变坏的同时，使一些人的处境变好。这就是所谓的帕累托最优状态。

三、“马歇尔冲突”与不完全竞争

尽管产业组织理论的思想渊源，可追溯到亚当·斯密关于市场竞争机制的论述，但最初把产业组织概念引入经济学的，是新古典学派经济学家马歇尔。马歇尔在与其夫人共著的《产业经济学》一书中，第一次把产业内部的结构定义为产业组织。其后，在他的名著《经济学原理》中论及生产要素问题时，在萨伊的生产三要素（劳动、资本和土地）的基础上，提出了“组织”这一第四生产要素，并专门设章分析了分工的利益、产业向特定区域集中的利益、大规模生产的利益、经营管理专业化的利益、马歇尔意义上的“内部经济”与“外部经济”、收益递减与收益递增等现代产业组织的主要概念与内容。马歇尔之所以要把组织作为第四生产要素，是因为他在分析研究上述问题时触及了收益递增即规模的经济性问题。马歇尔认为，这种规模经济性是和工业组织直接相关的。他说：“大规模生产的利益，在工业上表现得最为清楚。”[①] 马歇尔在分析规模经济成因时，发现了被后人称之为“马歇尔冲突”的矛盾，即大规模生产能为企业带来规模经济性，使这些企业的产品单位成本不断下降、市场占有率不断提高，其结果必然导致市场结构中的垄断因素不断增强，而垄断的形成又必然阻碍竞争机制在资源合理配置中所发挥的作用，使经济丧失活力，从而扼杀自由竞争。面对这一矛盾，马歇尔试图用任何企业的发展都有的“生成—发展—衰退”过程来说明垄断是不会无限蔓延的，规模经济和竞争是可以获得某种均衡的。

20世纪初开始，随着生产日趋集中，企业规模不断扩大，垄断、寡头垄断的市场支配已是发达资本主义国家中的普遍现实市场问题，以英国剑桥大学教授斯拉法为代表的一些经济学家以收益递增规律与完全竞争前提相矛盾为突破口，对马歇尔的价格理论进行了猛烈的抨击，于是引发了有关“马歇尔冲突”的一场理论论争。英国和美国的经济学家围绕竞争和垄断的关系，对产业组织的实际状况进行了大量的调查分析和理论研究。同时，由于美国已在1890年制定了世界上第一部反垄断法——《谢尔曼法》，该法的实施也使美国

① 马歇尔．经济学原理．上卷．北京：商务印书馆，1981

积累了许多有关产业组织状况的实际资料。

1932年，贝利和米恩斯发表了《近代股份公司与私有财产》一书，详尽分析了20年代到30年代美国垄断产业和寡头垄断产业的实际情况，并对股份制的发展更易使资金集中到大企业手中，从而造成经济力集中等问题进行了实证分析，为以后产业组织理论体系的形成提供了许多有重要参考价值的研究成果。1933年，美国哈佛大学教授张伯伦和英国剑桥大学教授罗宾逊夫人同时出版了各自的专著《垄断竞争理论》和《不完全竞争经济学》，不谋而合地提出纠正传统自由竞争概念的所谓垄断竞争理论。这一理论否定了以往要么垄断、要么竞争这样一种极端和互相对立的观点，认为在人们生存的现实世界中，通常是各种形式的不同程度的垄断和不同程度的竞争交织并存。张伯伦特别注重分析现实的市场关系，其所提出的一些概念和观点成为现代产业组织理论的重要来源。他以垄断因素的强弱程度为依据，对市场形态作了分类，把市场划分为从完全竞争到独家垄断的多种类型，总结了不同市场形态下价格的形成和作用特点。他还着重分析了垄断竞争、同类产品的生产者集团和企业进入和退出市场、产品差别化、过剩能力下的竞争等问题。许多产业组织学教科书都把张伯伦、罗宾逊夫人和马歇尔奉为产业组织理论的鼻祖。

第二节 产业组织理论的形成

一、产业组织理论体系的建立

1940年克拉克的有效竞争概念的提出，对产业组织理论的发展和体系的建立产生了重大影响。克拉克认为，不完全竞争存在的事实表明，长期均衡和短期均衡的实现条件是不协调的，这种不协调反映了市场竞争与实现规模经济的矛盾，为了研究现实条件下缩小这种不协调的方法和手段，有必要明确有效竞争的概念。所谓有效竞争，简单说就是既有利于维护竞争又有利于发挥规模经济作用的竞争格局。其中，政府的公共政策将成为协调两者关系的主要方法或手段。但是，克拉克在理论上没有解决有效竞争的评估标准和实现条件问题。自克拉克之后，许多产业组织论者对有效竞争的定义和实现条件进行了比较深入的研究。

比较完整的产业组织理论体系是在20世纪30年代以后在美国以哈佛大学为中心逐步形成的。1938年，梅森在哈佛大学建立了一个产业组织研究小组。在继承张伯伦等人的基础上，梅森提出产业组织的理论体系和研究方向，于1939年出版了《大企业的生产价格政策》一书。

梅森将以往有关有效竞争的定义和实现有效竞争的条件的论述，归纳为两

大类基本的有效竞争标准：一是将能够维护有效竞争的市场结构的形成的条件归纳为市场结构标准；二是将从市场绩效角度来判断竞争有效性的标准归为市场绩效标准。这就是有效竞争标准的二分法。

继梅森的研究之后，一些经济学家将有效竞争的标准从二分法扩展为三分法，即市场结构标准、市场行为标准和市场绩效标准，并采用三分法概括了判断有效竞争的标准。

市场结构标准：

(1) 集中度不太高；

(2) 市场进入容易；

(3) 没有极端的产品差别化。

市场行为标准：

(1) 对于价格没有共谋；

(2) 对于产品没有共谋；

(3) 对竞争者没有压制政策。

市场绩效标准：

(1) 存在不断改进产品和生产过程的压力；

(2) 随成本大幅下降价格能向下调整；

(3) 企业与产业处于适宜规模；

(4) 销售费用在总费用中的比重不存在过高现象；

(5) 不存在长期的过剩生产能力。

虽然关于有效竞争标准的研究仍存在不少缺陷，如市场结构标准基本上只是放宽了完全竞争市场的形成条件，“不太高”之类的标准尺度也都是一些含糊不清的表述，但是这一研究至少有三方面的作用：第一，不再将不现实的完全竞争作为理想的追求模式和政策制定的出发点；第二，注意从不同的方面提供判断具体的有效竞争状况标准，使理论研究和政策制定有了坚实的基础；第三，这一标准体系有利于从不同角度对竞争是否有效进行更加全面的分析判断。

1959年，梅森的弟子贝恩出版了第一部系统论述产业组织理论的教科书《产业组织》而成为产业组织理论的集大成者。同年，经济学家凯森和法学家特纳又合作出版了著名的《反托拉斯政策》一书。此外，凯维斯、谢勒、谢菲尔德和科曼诺等人对产业组织理论的发展和体系也都作出了重要贡献。由于这些研究主要是以哈佛大学为中心展开的，因此被称为产业组织的哈佛学派。

二、哈佛学派的SCP分析框架

哈佛学派的产业组织理论，以新古典学派的价格理论为基础，在承袭了一

系列理论研究成果的同时，以实证研究为主要手段把产业分解成特定的市场，按结构、行为、绩效三个方面即所谓的产业组织研究的“三分法”对其进行分析，构造了一个既能深入具体环节又有系统逻辑体系的市场结构（Structure）—市场行为（Conduct）—市场绩效（Performance）的分析框架（简称 SCP 分析框架）；并通过对市场关系的各方面进行实际测量，从市场结构、市场行为和市场绩效三个方面提出政府公共政策（产业组织政策），从而规范了产业组织的理论体系。

在哈佛学派的 SCP 分析框架中，产业组织理论由市场结构、市场行为、市场绩效这三个基本部分和政府的产业组织政策组成，其基本分析程序是按市场结构—市场行为—市场绩效—产业组织政策展开的。在这里，结构、行为、绩效之间存在着因果关系，即市场结构决定企业在市场中的行为，而企业行为又决定市场运行的经济绩效。因此，为了获得理想的市场绩效，最重要的是要通过公共政策（产业组织政策）来调整和直接改善不合理的市场结构。

所谓市场结构，通常定义为对市场内竞争程度及价格形成等产生战略性影响的市场组织的特征。决定市场结构的因素主要是市场集中程度、产品差别化程度和进入壁垒的高低。其中，作为市场结构主要因素的市场集中，是一个从某个特定产业或市场中卖方或买方的企业数目以及企业相对的市场规模（市场占有率）的分布角度，来把握市场竞争状态的概念。最常用的市场集中度指标是 CR_n 指标（规模最大的前几位企业的累积市场占有率）、集中曲线和赫菲德尔—赫希曼指数。产品差别化是指在同一产业内，不同企业或以不同品牌生产的同类商品，由于在质量、款式、性能、销售服务或信息提供等方面存在着差异，从而导致产品间替代的不完全性的状况。由于广告宣传对产品差别化形成的影响较大，且广告活动数据相对比较容易获得，因此常用广告密度（广告费/销售额）来分析产品差别化程度。而进入壁垒则是指在特定产业中各种阻止新企业进入的不利因素或障碍，通常用能阻止新企业进入的最高价格高于该产业的平均成本的百分比的大小来测定。贝恩认为形成进入壁垒的主要原因是规模经济性、进入时的最低必要资本量、产品差别化和绝对费用等。

市场行为是指企业在充分考虑市场的供求条件和其他企业的关系的基础上，所采取的各种决策行为。具体包括企业确定价格的策略、产品与广告策略、研究开发和排挤竞争对手的行为等。另外，卡特尔、暗中默契的协调等行为也属于市场行为的范畴。以贝恩为代表的传统产业组织理论的一个重要特征，是认为市场结构因素决定了企业的市场行为，因此并不重视对企业行为自身及其对市场结构影响的深入分析，而把重点放在这些市场行为会带来什么样的市场绩效方面。

市场绩效是指在一定的市场结构和市场行为条件下市场运行的最终经济效

果，主要从产业的资源配置效率和利润率水平、与规模经济和过剩生产能力相关的生产相对效率、销售费用的规模、技术进步状况与X非效率、价格的伸缩性以及产品的质量水准、款式、变换频度和多样性等方面，直接或间接地对市场绩效优劣进行评价。如果按照这些评价标准判定市场绩效低下时，就需要对市场结构进行政策介入。

产业组织政策是指为了促进资源在产业内企业间的合理配置以获得理想的市场绩效，由政府制定用以引导和干预市场结构和企业市场行为的政策。其实质是通过协调竞争与规模经济以及其他市场关系，建立和完善正常的市场秩序。产业组织政策通常包括两大类，一类是在大多数竞争性产业中用于保护和鼓励竞争、限制市场垄断和其他不正当竞争行为发生的促进竞争政策，主要包括反垄断政策（或反托拉斯政策）和反不正当竞争行为政策以及中小企业政策等；另一类是适用于那些自然垄断产业的政府直接规制政策。

这种SCP分析框架所依据的微观经济理论，是将完全竞争和垄断作为两极，将现实的市场置于中间进行分析的自马歇尔以来的新古典学派的价格理论。因而这一分析将市场中企业数量的多寡作为相对效率的改善程度的判定标准，认为随着企业数的增加，完全竞争状况的接近基本就能实现较为理想的资源配置效率。由于哈佛学派将市场结构作为产业组织理论的分析重点，因此信奉哈佛学派理论的人通常也被称为“结构主义者”。

在SCP分析框架中，作为市场结构指标之一的集中度和作为市场绩效标准之一的利润率之间的关系的研究处于重要的核心地位。贝恩调查了美国制造业42个产业并将它们分为两组，一组是CR_8（最大8家企业的市场集中度）大于70%的21个产业，另一组是CR_8小于70%的另外21家产业。调查结果显示这两个不同集中度的产业群之间存在着很大的利润率差异。前者利润率平均为11.8%，而后者平均只有7.5%。据此，哈佛学派认为，在具有寡占或垄断市场结构的产业中，由于存在着少数企业间的共谋、协调行为以及通过市场进入壁垒限制竞争的行为，削弱了市场的竞争性，其结果往往是产生超额利润，破坏资源配置效率。这就是“集中度—利润率”假说。如果具有市场支配力的企业增加的话，整体经济就会受到垄断弊病的侵害，因此主张必须对这些产业采取企业分割、禁止兼并等直接作用于市场结构的公共政策，以恢复和维护有效竞争的市场秩序。

在分析框架中突出市场结构，在研究方法上偏重实证研究，是哈佛学派区别于其他学派的两个重要特征。在贝恩等人看来，寡占的市场结构会产生寡占的市场行为，进而导致不良的市场绩效特别是资源配置的非效率。因此有效的产业组织政策首先应该着眼于形成和维护有效竞争的市场结构，主张对经济生活中的垄断和寡占采取规制政策。哈佛学派的这种政策主张对战后以美国为首

的西方发达市场经济国家反垄断政策的开展和强化都曾经产生过重大的影响。

在结构主义占主流地位的1970年前后，一批大型反托拉斯案件相继在美国被提出诉讼，其中包括1969年由美国司法部提出诉讼的国际商用机器公司（IBM）案、1972年的施乐复印机公司案、1972年凯洛特公司等四家早餐谷物公司案、1973年的埃克森公司等8家石油精炼公司案等等。

但是，这种结构主义的反垄断政策从80年代开始在美国逐步失去了主导地位，这主要是因为：①从70年代后期80年代初开始，曾经是世界最大最强的美国传统的一些优势产业受到日本和亚洲一些国家和地区的巨大冲击，其国际竞争力不断下降，而实施世界最严厉的反垄断政策则被认作是削弱美国产业竞争力的要因之一。②大型反托拉斯案件带来了巨额的诉讼费用和大量时间消耗，如IBM公司案前后诉讼长达13年，案件产生了6 600万页的文件并花费了纳税人和IBM公司数10亿美元。这使人们对结构规制的实施所花费的大量社会成本究竟能否带来更大的实际效果产生了疑问，而放松政府规制反而更能达到促进竞争效果的观点却被越来越多的人们所接受。③产业组织的芝加哥学派在理论上对结构主义的哈佛学派学说展开了有力的批判。80年代里根政府执政的8年中，基本采用了“自由放任”的芝加哥学派的主张，在反托拉斯方面采取了缓和政策。60年代末70年代初提出诉讼的IBM公司案、凯洛特等四家早餐谷物公司案、埃克森等8家石油精炼公司案等都经历了长达十年甚至十几年的诉讼而分别在里根政府执政后的1981、1982年以司法部的撤诉而告终结。

第三节 产业组织理论的发展

战后，美国严格实施了以哈佛学派的产业组织理论为理论基础的反垄断政策。但是，其后随着曾经是世界最大、最强的美国钢铁、汽车等主要产业国际竞争力的日趋低下，越来越多的观点认为过紧的反垄断政策是招致这种困境的主要原因之一。

因此从70年代后期开始，围绕反垄断政策的放松，批判和反对结构主义政策论的产业组织学派的理论观点受到了新的注目。与此同时，一些新理论和研究方法也应运而生。其中，最具影响的是芝加哥学派的产业组织理论和鲍莫尔等人的可竞争市场理论以及博弈论方法等。

一、产业组织理论的芝加哥学派

产业组织理论的芝加哥学派是60年代后期在对哈佛学派的批判中崛起的，其代表人物是施蒂格勒、德姆塞茨、布罗曾、波斯纳等。芝加哥学派在理论上

继承了奈特以来芝加哥传统的自由主义经济思想，信奉自由市场经济中竞争机制的作用，强调新古典学派价格理论在产业活动分析中的适用性，坚持认为产业组织及公共政策问题仍然应该通过价格理论的视角来研究，力图重新把价格理论中完全竞争和垄断这两个传统概念作为剖析产业组织问题的基本概念，从而与哈佛学派在产业分析过程中更重视价格理论难以解释的问题，并把这些问题用产品差别和进入壁垒等新的概念来加以说明的做法，在方法论上形成鲜明对照。

1968年施蒂格勒的名著《产业组织》一书的问世，标志着芝加哥学派在理论上的成熟。施蒂格勒长期从事产业组织理论研究，对产业组织理论的芝加哥学派的形成作出了重要贡献，其较有影响的研究涉及垄断、寡占与兼并、市场容量与劳动分工、规模经济、信息理论和政府规制等诸多领域。由于他对上述产业组织理论的开创性研究和巨大贡献，因而荣获1982年诺贝尔经济学奖。以施蒂格勒为代表的芝加哥学派认为，即使市场中存在着某些垄断势力或不完全竞争，只要不存在政府的进入规制，长期的竞争均衡状态在现实中也是能够成立的。例如在高集中度市场中，如果企业之间采取秘密卡特尔等共谋或协调行为，也许就可以获得高利润率。但是这种由于高集中形成的市场势力导致垄断弊端的发生，只能是短期的现象或者说是一时的不均衡。只要没有政府的进入规制，这种高集中度产生的高利润率会因为新企业的大量进入或卡特尔协定的破裂而难以长期为继。因此，如果一个产业持续出现高利润率，这完全可能是该产业中的企业高效率和创新的结果，而并不是哈佛学派所指出的是因为产业中存在着垄断势力。芝加哥学派甚至认为，即使市场是垄断的或高集中寡占，只要市场绩效是良好的，政府规制就没有必要。在这里，芝加哥学派特别注重判断集中及定价结果是否提高了效率，而不是像结构主义者那样只看是否损害了竞争。

德姆塞茨等人通过大量的实证研究，批驳了哈佛学派的“集中度—利润率”假说，指出高集中产业中的高利润率与其说是资源配置非效率的指标，倒不如说是生产效率的结果。布罗曾的研究指出，贝恩1951年最初研究的42个产业中，高度集中的产业群（$CR_8 > 70\%$）和较不集中产业群（$CR_8 < 70\%$）间的4.3%的利润率差异，到50年代中期已降低到仅为1.1%。因此在芝加哥学派看来，如果高集中市场中长期出现高利润率，只能说明该市场中大企业的高效率经营。因为不是建立在高效率经营基础上的高利润率水平，都会因其他企业的大量进入而使利润率很快降至平均水平。正是各个企业通过合理的选择采取最优行为的结果，在适者生存的法则下效率高的企业的市场占有率不断扩大，才导致高集中市场的出现。从这一立场出发，芝加哥学派对哈佛学派的SCP分析框架进行了猛烈抨击，认为与其说是存在着市场结构决定了市场行为

进而决定市场绩效这样的因果关系，倒不如说是市场绩效或市场行为决定了市场结构。由于芝加哥学派注重效率标准，因此信奉芝加哥学派理论的人通常被称为“效率主义者”。

芝加哥学派还修改了由贝恩创设的进入壁垒理论。施蒂格勒把进入壁垒定义为新进入企业必须负担市场中的现存企业不需负担的成本，即新企业比老企业多承担的成本。从这一定义出发，传统的作为形成进入壁垒的许多因素，如产品差别化等不再被看作是进入壁垒，而是实现经济效率性的手段。在施蒂格勒看来，除了政府的进入规制以外，由于真正的进入壁垒在实际中几乎不存在，因此市场中的现存企业都面临着潜在进入者的竞争压力。芝加哥学派的这一观点对以后可竞争市场理论的形成有很大的影响。

以施蒂格勒为代表的芝加哥学派产业组织理论的基础，是彻底的经济自由主义思想。他们坚信唯有自由企业制度和自由的市场竞争秩序，才是提高产业活动的效率性、保证消费者福利最大化的基本条件。他们对政府在众多领域的市场干预政策的必要性持怀疑态度，认为应尽可能减少政府对产业活动的介入，以扩大企业和私人自由的经济活动范围。他们断言现实经济生活中并不存在哈佛学派看来是那样严重的垄断问题，生产日益集中在大企业手中有利于提高规模经济效益和生产效率，大公司的高利润完全可能是经营活动高效率的结果而与市场垄断势力无关，因此主张放松反托拉斯法的实施和政府规制政策。芝加哥学派的这种反垄断政策立场与60年代以来积极提倡实施严厉的反垄断政策的哈佛学派形成了鲜明的对立。

芝加哥学派坚持认为哈佛学派在SCP分析框架基础上提出的公共政策主张是不适用的，他们把政策目标分解成各种具体目标，从而不能为政府提供一个简单明了、在实践中又具有可操作性的政策手段。芝加哥学派所考虑的反垄断政策的目的，在于实现经济的效率性。用芝加哥学派学者、耶鲁大学法学教授罗伯特·博克的话来说，反托拉斯的目标，就在于促使资源的使用尽可能提高生产活动的效率性，同时尽可能地满足消费者对财货和服务的需求即实现消费者福利最大化。

除个别部门，芝加哥学派在原则上反对政府以各种形式对市场结构的干预，反对哈佛学派所主张的对长期存在的过度集中的大企业采取分割政策和实行严格的兼并控制的做法。他们认为，大企业的形成和生产的集中是通过企业内部或外部增长来实现的。企业内部增长无非表明这些企业具有超越竞争对手的生产效率，如果对这种通过内部增长形成的大企业进行分割，就等于破坏了效率增长的源泉。同样，兼并是企业实现外部增长的基本途径，兼并的结果会使社会资源从经营不善、效率低下的企业向具有生存能力、效率高的企业转移，从而提高资源的配置效率。只要不存在人为的市场进入规制，潜在的竞争

压力会迫使兼并后的大企业仍然置于竞争压力之中，所以除了一些个别情况（如高度寡占市场中的横向兼并）以外，政府没有必要对企业兼并采取严格控制政策。芝加哥学派认为，反托拉斯政策的重点应对企业的市场行为进行干预，其中主要是对卡特尔等企业间价格协调行为和分配市场的协调行为实行禁止和控制。因为唯有这些市场行为限制了产出，而未能提高生产效率，从而损害了消费者福利。

70年代以后，由于传统产业国际竞争力日趋减弱，美国经济出现了大量的财政赤字和贸易赤字，一些重要产业的生产活动向国外转移，发生了所谓的产业空心化现象。许多人士认为，实施过于严格的反垄断政策和过剩的且无意义的规制政策是使美国经济丧失活力的重要原因，而反垄断政策目的在于实现经济效率性的芝加哥学派的政策观点被越来越多的人所接受。1981年里根就任美国总统后，就任命信奉自由主义的贝格斯特和米勒分别担任美国司法部反托拉斯局局长和联邦贸易委员会主席，以后波斯纳又被任命为联邦法院的法官。芝加哥学派成了美国反垄断政策的主流，并直接推动了美国反垄断政策的重大转变和规制缓和。80年代反托拉斯局提诉的案件几乎都是卡特尔案件。1981年至1985年反托拉斯局提诉的垄断行为案仅3件，同期提诉的合并案28件，比以往都有了大幅度减少，联邦贸易委员会的反托拉斯案也同样大幅度减少。80年代美国的这一系列变化被人们称之为反垄断政策的“芝加哥革命”。

二、可竞争市场理论

可竞争市场理论（Theory of contestable markets）是鲍莫尔、帕恩查和韦利格等人在芝加哥学派产业组织理论的基础上提出来的，1982年《可竞争市场与产业结构理论》一书的出版，标志着该理论的形成。该理论认为良好的生产效率和技术效率等市场绩效，在传统哈佛学派的理想的市场结构以外仍然是可以实现的，而无需众多竞争企业的存在。它可以是寡头市场，甚至是垄断市场，但只要保持市场进入的完全自由，只要不存在特别的进出市场成本，潜在竞争的压力就会迫使任何市场结构条件下的企业采取竞争行为。在这种环境条件下，包括自然垄断在内的高集中度的市场结构是可以和效率并存的。

与其他经济理论一样，可竞争市场理论的出现反映其一定的时代背景。70年代以后，对政府规制特别是进入规制所导致的不公平以及规制制度本身的低效率的批评越来越多。同时，以计算机和电子技术为中心的技术革命的兴起以及由此导致的经济管理业务中的系统技术的普遍运用，使得原来政府对航空、通讯、金融、汽车运输等产业进行规制的依据不断淡化。因此在美国出现了放松规制的倾向。而可竞争市场理论，则成为这种政策转换的重要理论支柱。

可竞争市场理论是以完全可竞争市场及沉没成本（Sunk cost）等概念的分

析为中心，来推导可持续的有效率的产业组织的基本态势及其内生的形成过程。所谓完全可竞争市场，是指市场内的企业当其从该市场退出时完全不用负担不可回收的沉没成本，从而企业进入和退出完全自由的市场。一个完全竞争市场的重要标志是对快速进入缺乏阻止力。完全可竞争市场是相对于传统的完全竞争概念所提出的一种理念型的市场概念。与完全竞争必须满足存在大量且小规模的买者和卖者、而且不存在产品差别化和进入壁垒等市场结构条件不同，完全可竞争市场可以不依存于原子型这种特殊的市场结构。在存在着新企业随时进入市场的潜在竞争压力的条件下，即使市场上仅有一个企业独家垄断，没有其他竞争对手，这家垄断企业所能获取的资本收益率也不会高于完全竞争市场众多企业所能获取的正常收益率。因为任何能使垄断企业获取高于资本正常收益的利润的价格，都会立即招致其他竞争者的进入。因此，完全可竞争市场条件下理想的竞争，可以作用于所有的市场结构形态。

按鲍莫尔等人的定义，在完全可竞争市场中，不存在施蒂格勒意义上的进入壁垒。即不存在现存企业进入时不用负担而只有其后进入的新企业必须负担的费用。新企业进入时不仅能够获得必要的生产技术和充分的需求，而且也不存在政府规制等人为的进入障碍。从这一定义出发，市场是否是完全可竞争的，仅仅取决于是否存在沉没成本，而与产业内企业数量的多少无关。所谓沉没成本，是指企业进入市场所投入的资本，当企业退出该市场时不能收回的部分。例如，退出企业所持有的生产设备和厂房建筑物，即使可以出让或改变用途，但由于出让价格较低或使用价格的降低而不能回收的投入费用部分，或难以回收因而只能作废处理的有形资产的未折旧部分，以及用于研究开发、广告、员工教育培训等形成无形资产的支出中，由于专用性而不能转作他用因而难以回收的费用部分等等。由此可见，鲍莫尔等人所特别重视的沉没成本，其沉没的程度主要依存于所投入资本向其他市场转移或资产出让回收的可能性，而与所投入固定费用的大小无关。无论固定费用或资产的未折旧部分有多大，只要能够回收，就不是沉没成本。民用航空飞机就是一个典型例子。如果进入、退出不存在人为的规制的话，原来往返于两城市之间的航空飞机，可以很容易地从该航线（市场）退出而进入以这两个城市中的任何一个城市为起点的新航线，而在原有航线中并无费用沉没。同样，运输业中卡车的资产流动性也比较大。另外，金融业的经营决窍和研究开发所形成的技术知识等无形资产由于存在较大的可应用性，因此其沉没成本也比较低。

沉没成本的大小决定了企业从市场退出的难易程度，从而影响着企业的进入决策。因为一旦进入后退出时的沉没成本越大，企业退出就越是困难，企业的进入决策就越是小心谨慎。因此沉没成本越大，市场进入压力就越小，进而现存企业的压力就越小。在这一点上，鲍莫尔等人的可竞争市场理论，与传统

的产业组织理论中将规模经济性、产品差别化和绝对费用差别等作为进入壁垒的决定因素有很大差别。

在完全可竞争市场中，由于沉没成本为零，因此潜在的进入者为了追求利润会迅速地进入任何一个具有高额利润的部门，并能够在现存企业对进入作出反应前无摩擦地快速撤出，而且并不因此耗费特别的成本。这种进入形式通常被称为“打了就跑”策略（Hit-and-run entry）。凭借这种攻击性行为进入市场的企业在该产业中滞留时间的长短，通常取决于现存企业的反应时间。但是即使是一个短暂的获利机会，也会吸引潜在的进入者进入。而当现存企业作出报复反应使价格下降到无利可图时，它们会带着已获得的利润离开市场。这种进入退出甚至可以重复多次，直到消除任何垄断的超额利润。由于在完全可竞争市场中这种闪电般的进入退出压力经常存在，因此无论是垄断市场还是寡占市场，任何企业都不能维持能带来垄断的超额利润的价格和低效率的生产组织。如果现存企业不是保持最有效率的生产并把价格维持在竞争水平的话，其利润和需求就会被突如其来的进入者夺去。因此，即使是独家垄断的企业，也只能制定超额利润为零的可维持价格，以防止潜在的竞争者进入市场与其发生竞争。潜在竞争压力的存在迫使现存企业无论处在何种市场结构形态中都只能遵循可维持定价原则，而完全可竞争市场的均衡，就是在现存企业的价格和市场地位的可持续（Sustainable）条件下达到的。这时，有效率的产业组织成为一种内生的结果。

与芝加哥学派的观点类似，可竞争市场理论依据的也是新古典经济学的均衡分析方法，并强调长期分析。在长期中达到的均衡是市场进入与退出过程均处于静态状态，即一方面处于现存市场中的企业不存在退出市场的动机，因为它们都没有亏损；另一方面处于潜在竞争地位的企业也不存在进入这个市场的动机，因为这个市场不存在高额利润。可竞争市场中这两个必要的市场均衡特征导致了如下结果：所有处于市场上的企业超额利润为零；没有一个企业的边际成本大于市场价格；如果至少有两个企业在市场上，那么没有一个企业的边际成本小于市场价格；市场上现存企业的总产出量成本最小，否则将有新的企业进入。这表明可竞争市场即使在寡占甚至在垄断条件下，也可以实现最佳福利目标。在可竞争市场中，数目相对较少、从事多产品生产的企业仍然可以通过在不同的市场交叉经营、相互竞争，从而充分发挥规模经济和范围经济的作用，实现资源最优配置和技术进步。

按照可竞争市场理论，在近似完全的可竞争市场中，自由放任政策比通常的政府规制政策更为有效。少数几家大企业纵向兼并或横向兼并，传统的观点都认为会带来垄断弊端，而在可竞争市场条件下，它们都变成无害的甚至可能是更有效率的。在鲍莫尔等人看来，政府的竞争政策与其说重视市场结构，倒

不如说重视是否存在充分的潜在竞争压力，而确保潜在竞争压力存在的关键是要尽可能地降低沉没成本。为此，他们主张一方面要积极研究能够减少沉没成本的新技术、新工艺，另一方面要排除一切人为的进入和退出壁垒。尽管现实中真正符合可竞争市场理论假定条件的产业并不多，且该理论在适用范围方面存在着很大的局限性，但其对近二十年来发达资本主义国家政府规制政策思路的转换及措施调整产生的重大影响是勿庸置疑的。

思考题

1. 试分析产业组织理论所考察的组织与其他经济理论中组织概念的区别。
2. 如何理解竞争机制是市场经济条件下经济进步的最大动因？
3. 什么是“马歇尔冲突”？
4. 简述产业组织理论的渊源。
5. 何谓“有效竞争”？它有哪些判断标准？
6. 哈佛学派是如何将市场结构作为分析重点，来构筑他们的结构主义政策论的？
7. 试述产业组织理论的芝加哥学派的主要观点。
8. 简述可竞争市场理论的主要内容。

第五章　企　　业

产业组织理论的研究始于对企业行为和市场结构的研究，主要涉及在各种不同的市场结构下，企业对价格和质量、生产能力或规模、产品定位和产品系列、广告和分销结构以及研究和开发等策略变量的选择。企业是现代社会中一种重要的组织和制度形式。研究并理解企业，搞清楚它的性质和目标及具体运行方式，是研究并理解其他组织和制度，尤其是市场的基础。因此，我们可以说，企业是产业组织理论的基本研究对象。企业理论是经济学的一个极为重要的主题，也是产业组织理论一个必不可少的组成部分。本章首先系统、全面地介绍西方主流经济学中关于企业的理论；其次，作为比较，介绍以日本为主要代表的东方的企业理论及东方企业的特点；最后，探讨企业在现代经济社会及产业经济中的地位和作用方面的问题。

第一节　西方观点：什么是企业

一、新古典企业理论[①]

在过去大约一百年的时间里建立起来的新古典经济学，主要从技术的角度开始对企业的研究。它把企业和消费者作为微观经济分析的基本单位，认为消费者的行为准则是在收入和价格的约束下追求效用最大化；企业则是在技术和市场的约束下追求利润最大化。因此，在新古典经济学中，消费者被理解为效用函数，企业被理解为生产函数[②]。所谓生产函数（Production function）是描述在生产技术状况给定的条件下，生产要素的投入量与产品的产出量之间的物质数量关系的函数式，一般记为：

$$Q = f(x_1, \cdots, x_n)$$

其中，$x_1, \cdots, x_n$ 表示生产某种产品所需各种生产要素的投入量，Q 表示任

---

① 正如一些经济学家所指出的那样，在西方古典经济学中，企业只是“一个模糊不清的实体，古典经济学没有企业理论”。因此，我们首先从新古典经济学开始探讨有关企业的理论，这是所有教科书中都可看到的标准做法。

② O. E. Williamson. The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York, 1985

一给定数量的各种生产要素投入品组合在既定生产技术条件下所能生产出来的该产品的产量。新古典经济学对企业行为的分析是在下述两个前提条件下展开的：

(1) 厂商 (Firm) 被认为具有经济理性，它们具备有用的信息、精于计算、孜孜不倦地追求利润最大化目标（即所谓“经济人”假定）；

(2) 企业或厂商被看作是在市场经济中业已存在的、完全有效运转的、为赚取利润而从事商品生产活动的一个完整的经济单位，它可以是一个个体生产者，也可以是一家规模巨大的公司。

下面，为了便于分析，我们考虑一种最简单的情况。假定一个生产单一产品的企业由一个具有理性并且完全无私的经理 M 来经营，那么他对投入要素的组合和产出水平的选择就是为了实现利润最大化目标。这就意味着在目标产出水平给定的情况下，他将使成本实现最小化。假定在完全竞争的要素市场上 M 按既定的价格 $w_1,\cdots,w_n$ 购买生产所需的 $x_1,\cdots,x_n$ 种投入要素，那么他的总成本可表示为 $\sum_{i=1}^{n} w_i x_i$。于是，在目标产量 Q 既定的条件下，M 可以通过求解下列问题而使总成本达到最小化：

$$\min \sum_{i=1}^{n} w_i x_i$$
$$\text{s.t.} f(x_1,\cdots,x_n) \geqslant Q$$

对 Q 的每一个给定的值求解上述问题，将产生一条总成本曲线 $TC(Q)$，由此又可推导出一条平均成本曲线 $AC(Q)=\frac{TC(Q)}{Q}$ 和一条边际成本曲线 $MC(Q)=\frac{\mathrm{d}TC(Q)}{\mathrm{d}Q}$。可以推断，后两条曲线的形状如图 5-1 所示。

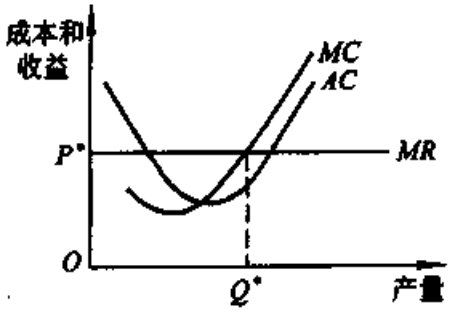


图 5-1 平均成本曲线和边际成本曲线

我们再假定 M 所处的产品市场也是完全竞争的，那么他只能是市场价格 P^* 的接受者。为了使利润 $\pi(Q)$ = 总收益 $TR(Q)$ - 总成本 $TC(Q)=P^*Q-$

$TC(Q)$实现最大化,我们可以导出熟知的边际成本与边际收益相等的条件[①]。在完全竞争的市场条件下边际收益 MR 就等于市场价格 P^*[②]。我们知道,产业组织理论的一个久远的主题是,一个产业中的企业规模和数量是与规模报酬程度相关的[③]。下面,我们首先简要探讨一下在完全竞争的市场条件下生产单一产品的行业(或市场)均衡和厂商最优规模是如何决定的。这可以分为短期和长期两种不同的情况。

(一)短期行业均衡和厂商最优规模的决定

所谓短期是指这样长的一段时期,在这时期内厂商的厂房设备的规模(即固定成本)是固定不变的。他只能通过调整可变要素(即可变成本)的使用量来调整其产销量(即生产规模)。从整个行业看,在短期内,不仅该行业现有厂商的厂房设备的规模是固定不变的,而且该行业的厂商的数量也是固定不变的。原因是由于时间较短,现有厂商来不及调整其厂房设备等固定资产,而其他厂商也无法建造出新的厂房设备从而进入到该行业中来。

如图 5-2 所示,在短期内当一个行业的需求状况和供给状况基本稳定时,行业的产量和价格将保持稳定,该行业处于短期均衡状态。在图 5-2 (a)中,DD 表示市场需求曲线,SS 表示市场供给曲线,它们相交于 E 点,从而决定了市场均衡价格为 P_e,市场均衡数量为 Q_e。在前面我们已经指出,在完全竞争的市场上每个厂商只能是价格的接受者(Price takers),而不是价格的决定者(Price setters)。因此,其需求曲线是一条与横轴平行的直线,并且它与横轴之间的距离就等于市场均衡价格 P_e。同时,我们也已证明此时:$MR = P_e$,所以厂商的需求曲线 $d = MR = P_e$。在图 5-2 (b) 中,e 点是厂商的边际成本曲线 MC 与边际收益曲线 MR 的交点,它所对应的产量 q_e 就是该厂商最优的生产规模。

(二)长期行业均衡和厂商最优规模的决定

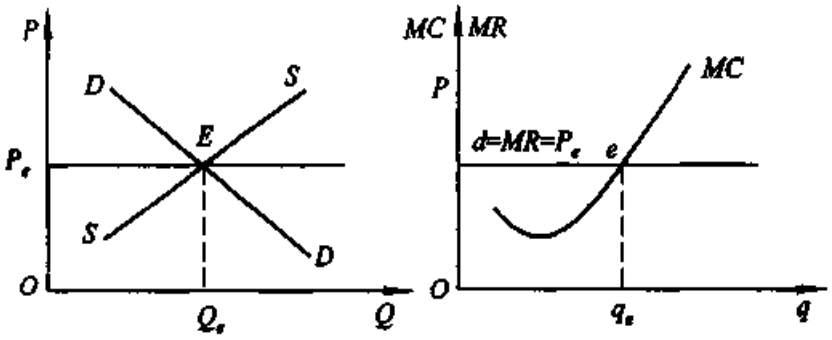
所谓长期是指在这段时期内,厂商有足够的时间调整其厂房设备的规模,

---

① 因为 $\pi(Q) = TR(Q) - TC(Q)$,π、TR 和 TC 都是 Q 的函数。故 π 有极大值的必要条件是 π 对 Q 的一阶导数为零,即 $\frac{d\pi(Q)}{dQ} = \frac{dTR(Q)}{dQ} - \frac{dTC(Q)}{dQ} = 0$,所以 $\frac{dTR(Q)}{dQ} = \frac{dTC(Q)}{dQ}$。又因为 $MR = \frac{dTR(Q)}{dQ}$,$MC = \frac{dTC(Q)}{dQ}$。所以当 $MR = MC$ 时,π 有极大值。从以上的推导过程看,厂商利润最大化的必要条件 $MR = MC$适用于任何市场条件。另外,利润最大化的充分条件还要求 $\pi(Q)$的二阶导数是负数,即 $\frac{d\pi^2(Q)}{dQ^2} = \frac{d^2TR(Q)}{dQ^2} - \frac{d^2TC(Q)}{dQ^2} < 0$,或 $\frac{d^2TR(Q)}{dQ^2} < \frac{d^2TC(Q)}{dQ^2}$。

② 边际收益是最后增加一个单位的销售量所引起的总收益的增加量,它与需求的价格弹性 E_d 及价格 P 有关,即 $MR = P(1 + 1/E_d)$。在完全竞争的市场条件下,$E_d = -\infty$,所以 $MR = P(1 - 1/\infty) = P$。故对完全竞争厂商而言 $MR = P^*$。

③ [法] 泰勒尔. 产业组织理论. 北京:中国人民大学出版社,1997



(a) 行业均衡 (b) 厂商均衡

图 5-2 短期行业均衡和厂商最优规模的决定

即厂商能够根据他准备提供的产量选择一个所费总成本（从而平均成本）为最低的厂房设备规模；而且整个行业的厂商的数量也有足够的时间发生变化，即只要现有厂商可获得超额利润，就会吸引新的厂商进入该行业，从而引起厂商数量的增加，反之，不能赚得正常利润而蒙受亏损的厂商势必退出该行业，从而引起该行业厂商数量的减少。

和短期均衡一样，在长期竞争性调整过程中，行业和厂商的长期均衡是相互依存、相互作用、同时决定的。在这里，行业的供给和需求决定该产品的市场均衡价格和产量。各厂商根据该产品的市场均衡价格调整其厂房设备的规模，并使其所提供的产量的边际成本等于既定的产品价格。同时不断有新的厂商进入该行业和亏损的厂商退出该行业。这种调整过程会一直进行，直到厂商进入或退出该行业的刺激不存在时（只能获得正常利润）才会停止。此时该产品的价格、产量和留存下来的厂商数量将不再发生变化，该行业达到均衡状态。与此同时，留存下来的每个厂商都具有最大的经济效率、只能赚取正常利润、所选用的厂房设备的规模是在当时技术条件下的最优规模，并且所提供的产量是对应该厂房设备之平均成本为最低点的产量。对此可简单说明如下：在行业长期均衡状态下，每个厂商提供的产量不仅必然位于其短期平均成本（*SAC*）曲线之最低点（因新厂商进入该行业之竞争的压力，总会迫使产品价格下降到等于其平均成本，以消除超额利润的存在），而且必然也位于其长期平均成本曲线 *LAC* 之最低点（见图 5-3（a））。也就是说，每个厂商所选用的厂房设备的规模必然是在当时技术条件下效率最高的最优规模，并且他们提供的产量也必然是该厂房设备规模之平均成本为最低点的产量。这是因为，如图 5-3（b）所示。

在开始时，效率最高的厂商选用的厂房设备的规模的效率小于最优规模的效率，意味着该厂商的规模在其 *LAC* 最低点的左上方的一点，例如 *B* 点。若

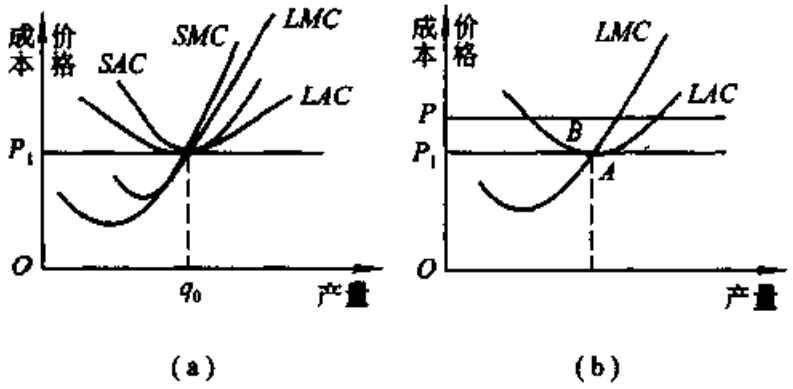


图 5-3 长期内厂商最优规模的决定

开始时的价格为 P，则该厂商可获得超额利润。由于只要 LAC 曲线还处于递减阶段，那么厂商选用规模更大从而平均成本更低的设备规模，就会获得更多的利润，这会驱使该厂商充分利用规模经济的效益，选择效率更高即平均成本最低的设备规模。因此，当厂商达到长期均衡时，它选用的厂房设备的规模必然位于 LAC 曲线之最低点（A 点），该点所对应的产量即是该厂商在长期中的最优产量。又因为只要存在着超额利润，竞争的压力会引起市场供给增加，由此迫使价格下降到超额利润完全消失，即 $P_1 = LAC$ 的最低点。总之，完全竞争的长期均衡理论具有很大的经济意义。因为它表明，在行业达到长期均衡时，留存下来的每个厂商都选用在当时技术条件下效率最高的规模，用最低的成本（即所费各种生产资源之数量为最小）生产产品，并且只能赚取正常利润。也就是说，在完全竞争的假定前提下，市场机制能够使一个社会的生产资源实现最有效率的配置。

企业规模的一个主要决定因素是它能够利用规模或范围经济的程度①。技术观点注重界定企业的规模（在上面的讨论中我们已经看到，企业的规模是如何界定的）。与单一产品的生产数量相联系的规模经济鼓励集中活动，而对规模的限制来源于平均成本曲线在一定的高产出时会出现上升的事实。接下来我们考察一下有关范围经济的问题。范围经济存在于单个企业的联合产出超过两个各自生产一种产品的企业所能达到的产量之时（假定两个企业得到的投入物相等）。如果企业的联合生产低于独立企业所能达到的产量，那么其生产过程就涉及到范围不经济。这种情况在一种产品的生产与另一种产品的生产有冲突时可能会发生。当然范围经济也可以一般化到多产品企业。假设 $\vec{q}$ 表示生产向量或计划，对 m 种产出，$\vec{q} = (q_1, \cdots, q_m)$。令 $\vec{q}^1, \cdots, \vec{q}^n$，代表 n 个这种向量

① ［法］泰勒尔．产业组织理论．北京：中国人民大学出版社，1997

(上标指生产计划，下标指商品种类)。如果成本函数 C 是严格次可加的，即对于所有的 $\vec{q}$，若 $\sum_{i=1}^{n} \vec{q}^{i} \neq 0$，有

$$\sum_{i=1}^{n} C(\vec{q}^{i}) > C\left(\sum_{i=1}^{n} \vec{q}^{i}\right)$$

若令 $m=2$，$i=1$，即 q_1 和 q_2 代表两种不同的商品的数量。带入上式，则有

$$C(q_1,0)+C(0,q_2)>C(q_1,q_2)$$

其中 $C(q_1,0)$和 $C(0,q_2)$被称为独立成本（Stand-alone cost)。这就证明了只要成本函数是严格次可加的，那么就必然存在单个企业联合生产两种产品比两个企业各自生产一种产品更有效率（成本较低）的范围经济。例如，一个独家的既经营客运又经营货运的铁路公司，在技术上要比专门进行其中一种经营的两家公司更有效。

从以上的分析、论述中我们可以看出，新古典企业理论不把企业看作是一种组织，而是把它看作为一个可行的生产计划集。它主要从技术角度出发，运用边际分析的方法，研究了在完全竞争的市场条件下一个产业最佳产出水平和市场均衡价格的决定问题，还研究了与此相应的企业最优生产规模和最佳生产范围的决定问题。它在一般意义上强调技术的作用，在特定意义上强调规模经济和范围经济作为企业规模的重要决定因素，这无疑是正确的①。另外，在利润最大化目标和完全竞争的假定下，该理论在分析企业最优生产选择如何随着投入和产出价格的变动而变动方面、在理解一个产业（或企业）的整体行为方面、在研究企业之间策略相互作用的结果方面，一直是十分有用的②。但是，与此同时新古典企业理论也存在着很大的弱点。因为它无法回答以下问题：既然市场机制是资源配置的最有效方式，也就是说市场交易是最优的，那么为什么在现实中存在大量的企业，而且事实上有很多资源是通过企业这种组织形式进行配置的（即为什么在现实中有那么多交易要在企业内进行)？如果企业规模由技术决定，为什么很多公司的规模远远超过了工程的需要？对这些问题的回答，导致了下面将要论述的众多现代企业理论的产生与发展。

二、现代企业理论

现代企业理论是在对新古曲企业理论的反思和不满中发展起来的。科斯于1937年发表的著名的《企业的性质》一文，被公认为是现代企业理论的开山

① 费方域．企业的产权分析．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1998

② ［美］O. 哈特．企业、合同与财务结构．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1998

之作。在此文中，科斯明确指出，新古典企业理论存在着非常明显的缺陷。第一，它在关注价格体系的时候，忽略了市场，或者说是忽略了制约交换过程的制度安排，忽略了与交易相关的（如获得信息）、对贸易条件讨价还价的费用。而经济学的研究已经表明，如果没有适当的制度安排，任何意义的市场经济都是不可能的。第二，它在强调企业功能的同时，忽略了企业的制度结构，所以不能解释生产活动为什么和如何被组织在企业内进行，许多社会经济资源为什么和如何在企业内按行政决策使用等这样一些问题。第三，它并未令人满意地解决企业的边界及其决定的问题。我们设想有两家企业，它们具有相同的生产函数 Q 和成本函数 C，在完全竞争市场上两者都面临相同的市场均衡价格 P^*。按照新古典企业理论，在行业和厂商达到均衡状态时，每家企业的产出水平（生产规模）都将是 Q^*。那么为什么我们不可以设想让上述两家小企业都作为一家大型企业的一个部门进行运作，而总的产出水平为 $2Q^*$ 呢？这个例子说明，新古典企业理论既能适用于世界上只有一家巨大的企业、而每一家现有企业（如通用电器、爱克森、尤尼利弗、英国石油等）都是这家企业的一个部门的情况，也能适用于现有企业的每一个工厂和部门都成为相互独立的企业的情况。这时，企业边界及其决定问题就被完全忽略了。

为了克服新古典企业理论的不足，科斯把交易成本的概念引入经济分析，将生产的制度结构纳入经济理论，提出并且讨论了什么是企业的基本特征、为什么市场经济中要有企业存在、为什么企业的边界不能扩大到整个经济这样一些至关重要的有关企业的基本问题。他认为：

（1）市场和企业是执行相同职能因而可以相互替代的配置资源的两种机制，企业最显著的特征就是对价格机制的替代。他说："在企业之外，价格变动指挥生产，对生产的协调是通过一系列市场交易来实现的。而在企业内部，这些市场交易不存在了，与这些交易相联系的复杂的市场结构被企业家这种协调者所取代，企业家指挥生产。显然，十分清楚的是以上二者是可以相互替代的协调生产的方式[①]。"也就是说，在市场体系中，专业化的经济活动由"看不见的手"协调，分散的资源由价格信号配置。而在企业内部，专业化的经济活动由"看得见的手"协调，分散的资源由行政指令配置。企业实质上是一个小的统制经济，市场体系不应该也不能够排除或消除诸如企业组织这样的统制经济，相反它倒是保证了它们只能在比其他企业或者比市场运行的结果更有效率的时候才能够生存下去。

（2）无论运用市场机制还是运用企业组织来协调生产，都是有成本的。科斯指出，企业组织之所以存在是因为"利用价格机制是有成本的"。新古典经

① R.H.Coase. The Nature of the Firm. Economics. Nov. 1937

济学假设在市场交换的过程中不存在交易摩擦，因而也不存在交易成本。而实际情况是市场交换存在着交易摩擦，从而也存在着交易成本。这主要是因为：第一，发现相关价格即获取有关的市场信息是要支付一定费用的；第二，进行交易谈判，签订交易契约也要支付一定的费用。例如，雇主到市场上采购原材料、招聘工人，需要花费时间、需要发现价格、需要讨价还价、需要冒花费成本而购买不到原材料和劳动力或虽已购买到却不适用的风险，当然他还需要签订交易合约并对合约的执行进行监督等等，这一切都构成交易成本。

(3) 市场经济中之所以存在企业的原因在于有些交易在企业内部进行比通过市场所花费的成本要低。原因主要有以下几个方面：第一，若不存在企业，各生产要素的所有者通过市场机制进行合作生产，必须签订一系列相互交易、合作的契约。而当由企业来组织合作生产时，这一系列契约就被一个契约所替代。这无疑可大大降低交易成本。第二，企业较稳定的长期契约可以降低有些重复交易发生的频度，也可以减少不确定性，从而节省了一部分交易成本。第三，企业内部契约具有这样的特征，即生产要素尤其是劳动力的所有者为获得一定报酬而同意在一定限度内服从企业家的指挥。这就使企业家有可能指挥其雇用的生产要素在最有价值的用途上运作，从而提高效率，减少生产费用。我们还以前面的例子来说明，如果这个雇主长期固定雇用所需要数目的工人，就能减少他时时需要去市场购买工人的费用；如果他能以较少的花费为自己置办生产所需的原材料，那么他自己就会组织供给原材料而不必去市场购买；如果他生产所得的效益远远大于他组织资源的费用，那么这种资源的组织方式就是较优的方式。于是，交易成本的比较使一个资源的组织形式产生了，这个组织形式就是企业。由此可见，企业产生的原因在于市场交易成本大于企业组织成本，企业的产生取代了市场上价格机制对生产要素的调节，而代之以企业内部的组织协调。也就是说，“企业是价格机制的替代物[①]”。

(4) 市场机制被替代是由于市场交易有成本，企业没有无限扩张成世界上只有一家的巨大企业则是因为企业组织也有成本。市场与企业的界限是由以下原则决定的：当一个企业扩张到如此规模，以至于再多组织一项交易所引起的成本既等于别的企业组织这项交易的成本、也等于市场机制组织这项交易的成本时，静态均衡就实现了，企业与市场的界线也就划定了。据此，也就可以说明动态因素的效应和动态均衡的实现，从而说明企业边界的扩张与收缩[②]。

在科斯对企业性质所做探讨的基础上，张五常提出了一个关于企业性质的

① R.H.Coase. The Nature of the Firm. Economics. Nov. 1937

② 同上。

更透彻的解释，从而改进和发展了科斯的企业理论[①]。张五常认为，企业与市场的不同只是一个程度的问题，是契约安排的两种不同形式而已。企业是在下述情况下出现的：私有要素的所有者按合约将要素使用权转让给代理者以获取收入；在此合约中，要素所有者必须遵守某些外来的指挥，而不再靠频频计较他也参与其间的多种活动的市场价格来决定自己的行为。企业并非为取代市场而设立,而仅仅是用要素市场取代产品市场,或者说是"一种合约取代另一种合约"。市场的交易对象是产品或商品,而"企业交易"的对象则是生产要素。由于估价某产品的有关信息通常需支付成本,通过对某些投入品代替物进行估价的定价方式,其成本通常小于对产出物的直接定价。然而对代替物的定价并不能获得像对产品定价那样充分的信息。因此,对这两种合约安排的选择取决于由对代替物定价所节约的交易费用是否能弥补由相应的信息不足而造成的损失。

从70年代开始，科斯开创的现代企业理论主要沿着两个分支发展，一是交易成本理论，着眼点在于企业与市场的关系；二是代理理论，侧重于分析企业内部组织结构及企业成员之间的代理关系。这两种理论的共同点是都强调企业的契约性，故一般将现代企业理论又称为"企业的契约理论"。

（一）交易成本理论与企业的纵向一体化

如上所述，科斯把交易成本的概念引入经济分析，有助于我们正确理解什么是企业、为什么市场经济中要有企业存在以及为什么企业的边界不能扩大到整个经济这样一些有关的企业基本问题。然而，他却没有能够指出交易成本本身的起因和性质，因而不能使我们全面、系统地理解这些问题。在这方面，威廉姆森等作了进一步的开拓性研究，使关于企业、市场等经济组织研究的交易成本理论成为一个相当严密的体系。

1. 交易和交易成本的概念。威廉姆森给交易下的定义是："当一项物品或劳务越过技术上可分的结合部而转移时，交易就发生了[②]。"技术上可分的结合部指的是技术上不可分的实体之间发生联系的区域。而且，交易被认为是通过某种明确或不明确的契约进行的。所以，交易成本也就是从契约的角度定义的"运用经济体制的成本"。具体来说，交易成本包含事前的和事后的两个部分。事前的成本包括协议的起草、谈判的成本和保障协议被执行所需的成本。事后的成本包括四种形式：第一，当交易偏离了与"契约转换曲线"相关联的序列时所引起的错误应变成本；第二，当交易双方都作出努力来校正事后的错误序列时所引起的争吵成本；第三，纠纷发生需要诉诸某种治理结构时，这种

① 张维迎．企业的企业家——契约理论．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1995

② O.E.Williamson. The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York, 1985

治理结构的建立和运转成本；第四，为了使承诺完全兑现而引起的约束成本[①]。

2. 契约人行为的基本假定。与古典和新古典经济学的“经济人”行为假定相区别，威廉姆森提出了“契约人”的概念，并将它作为研究企业等经济组织的出发点。“契约人”的行为特征不同于“经济人”的理性行为，主要体现在以下两个方面：一是有限理性；二是机会主义。按西蒙的定义，有限理性是指“主观上追求理性，但客观上只能有限地做到这一点”[②]的行为特征。“契约人”有限理性行为假定的意义在于：首先，它表明人们对交易过程中有可能出现的每种偶然事件进行考虑和订约是有代价的。也就是说，设计或制定合同的事前成本可能是很高的，以致人们无法在合同中为各种偶然事件确定对策，或者许多偶然事件根本就无法预测，也无法在合同中列出。其次，事先没有考虑到的偶然事件会增加事后成本，因为当这些事件出现时就需要重新进行谈判和缔约。再次，由于预料到一定会有某些偶然事件事前没有想到，所以交易各方可能在初始合同中订立如何“善后”的具体措施，从而使交易成本增加。这充分说明，现实生活中在可行的范围内所有的合同都是不完全的，这一点有着非常重要的经济意义[③]。

机会主义行为假定是由威廉姆森提出来的，意指人们以欺诈手段追求自身利益的行为倾向。它可分为事前和事后两种，前者以保险学中的“逆向选择”为典型，是指投保人尤其是风险较大的投保人不愿意坦率地披露与自己的真实风险条件有关的信息，甚至还会制造扭曲的、虚假的或模糊的信息；后者以保险学中的“道德风险”为典型，是指已经取得保险的投保人往往不以完全负责的态度行事、不采取应当采取的降低风险的行为。由于机会主义行为，一种经济组织或治理结构必须保障交易不受机会主义行为的损害，交易才能够顺利进行。“契约人”行为的这两个基本假定的重要意义在于当二者同时存在时，严重的契约困难才会产生，从而使治理结构或经济组织的选择成为必要[④]。

3. 描述交易性质的三个维度。上述两个行为假定说明在各种经济组织或治理结构之间（主要指企业和市场）进行选择的必要性，但还不能说明什么样的交易应在哪种治理结构中进行。为此，威廉姆森提出了描述交易性质的三个维度：第一个也是最重要的一个维度是交易所涉及的资产专用性。所谓资产专用性是指当一项耐久性投资被用于支持某些特定的交易时，所投入的资产就具

---

① O.E.Williamson. The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York, 1985

② 赫伯特·西蒙. 管理行为——管理组织决策过程的研究. 北京：北京经济学院出版社，1988

③ 20世纪80年代后期，出现了Grossman-Hart-Moor的“不完全合同理论”，这一理论现在已成为研究企业的经典理论之一。由于它强调所有权的重要性，因此又被称为“现代产权理论”。

④ O.E.Williamson. The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York, 1985

有专用性。这时假如交易过早地终止，所投入的资产将全部或部分地无法改作其他用途，使得投资中的成本里包含部分或全部的“不可挽救成本”或“沉没成本”。因此，契约关系的连续性意义重大。契约双方中有一方投入专用资产时，一旦另一方采取机会主义行为而提前终止交易，则投资方就可能蒙受损失。所以，契约或组织的保障可大大降低交易成本。非市场治理结构（主要指企业）替代市场治理结构的基本原因，就在于前者比后者能为这类交易提供更有效的保障①。第二个维度是交易所涉及的不确定性。其意义在于使应变性的、连续的决策成为必要。当交易受制于不同程度的不确定性时，对治理结构的选择就很重要，因为不同的治理结构有不同的应变能力。第三个维度是交易发生的频率。一种治理结构的确立和运转是有成本的，这些成本在多大程度上能被所带来的利益抵消，取决于在这种治理结构中所发生的交易的频率。多次发生的交易，较之于一次发生的交易，更容易使治理结构的成本被抵消。

据此，威廉姆森根据两种交易频率类型和三种资产专用性程度，通过将具有不同性质的交易分派给不同的治理结构，提出了六种交易类型及其必须与之相匹配的各种治理结构，以使交易成本达到最小化。换句话说，这就为不同的交易分别找到了与之最相适宜的、使交易成本最小化的组织形式，即从节约交易成本的角度，解释并确定了各种经济组织（主要指企业和市场）的性质和存在的理由及其边界或作用的范围。另外，威廉姆森还用资产的专用性解释了企业纵向一体化现象。他认为资产专用性对于认识企业纵向一体化有十分重要的意义，只有懂得了资产专用性对于交易成本的影响，才能理解为什么有些市场采购会让位给企业自己生产。他把企业看成是连续生产过程之间不完全合约所导致的纵向一体化实体，指出企业之所以会出现，是因为当合约不可能完全时，纵向一体化能够消除或至少减少资产专用性所产生的机会主义问题。其思路大致如下：如果交易中包含一种关系的专用性投资，则事先的竞争将被事后的垄断或买方独家垄断所取代，从而导致将专用性资产的准租金攫为己有的机会主义行为。这种机会主义行为在一定意义上使合约双方相关的专用性投资不能达到最优，并且使合约的谈判和执行变得更加困难，因而造成市场交易的高成本。当关系的专用性投资变得更为重要时，用传统市场去处理纵向关系的交易费用就会上升。因此，企业的纵向一体化就被用来替代市场。因为在纵向一体化的企业组织内，机会主义要受到权威（企业家）的督察，从而大大降低了相应的市场交易成本。

（二）代理理论与古典和现代企业组织的形成

当大部分交易成本理论把重点放在对市场和企业（纵向一体化）的选择上

① O.E.Williamson. The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York, 1985

时，以阿尔钦和德姆塞茨为先导的代理理论却更加关心企业内部结构（横向一体化）的问题[①]。他们同意科斯关于在其他条件不变的情况下通过市场交易的费用越高在企业内部组织资源的比较优势就越大的观点。但是，他们认为企业理论也可以不是通过市场，而是更容易地通过企业的管理费用来确立，即在其他条件不变的情况下，管理的费用越低，在企业内部组织资源的比较优势就越大。他们通过说明企业的意义是什么（尤其是指古典企业），并解释在怎样的环境下，管理资源的成本低于由市场交易来配置资源的成本，从另一路径将科斯的理论向前推进了一步。为此，他们提出了团队生产、测度、监控、偷闲、剩余权利等一系列概念，从而对现代企业理论的发展作出了贡献。其主要内容是：

1. 计量问题（The metering problem）。阿尔钦和德姆塞茨认为经济组织有两个至关重要的计量需求，即对投入的生产率以及对报酬的计量。其重要性在于如果计量正确，就能使报酬的支付与生产率相一致，从而促进所有投入所有者的合作，发挥各自在专业化分工与协作中的比较优势，提高整个组织的生产率。如果报酬的支付是随机的，也不考虑生产者的努力，这种组织就没有提供努力生产的激励；如果报酬与生产率负相关，则这种组织就具有破坏性。在许多情况下，市场机制可以很好地解决计量问题，前提条件是产出可以被直接计量。但问题在于有些产出无法被直接计量（如队生产），使得市场对生产率的计量发生困难或费用很高，从而导致那些能节约计量费用的经济运行方式（企业）的产生。阿尔钦和德姆塞茨正是以此为切入点来解释为什么会有企业存在以及古典企业具有怎样的结构等问题。

2. 队生产（Team production）。阿尔钦和德姆塞茨给出了队生产的定义：产出属于一个队，而且它还不是每个分成员的分产出之和。即队生产 Z 至少包括两种投入 X_i 和 X_j，而且 $\partial^2 Z/\partial X_i \partial X_j \neq 0$[②]。这里的关键在于如果通过队生产所获得的产出大于 Z 的分生产之和加上组织约束队生产成员的成本，就会使用队生产。也就是说所谓队生产是指这样一种生产：使用几种类型的资源；产出不是每种合作资源的分产出之和，由一个追加的因素创造了组织问题；队生产所使用的所有资源不属于同一个人。由此可见，正因为队生产向市场提供的产品是联合产品，而且不是每个成员边际产品之和，使得对参与合作生产的成员的边际产品无法直接地、分别地、便宜地观察和计量，从而必然导致搭便

① 张维迎．企业的企业家——契约理论．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1995

② 这是生产函数 Z 不能分解为仅包括投入 X_i 或 X_j 的两个生产函数的条件。因此，不能将 Z 的两个分生产函数之和作为队生产函数 Z，也就是说由于一些生产技术的不可分性，故只能采取合作生产的方式。

车的问题（Free ride problem）——队成员因为能将偷闲（Shirking）的成本转嫁给别人，而获得偷闲的激励，结果使队生产的效率受到损害。当然，如果对这类行为的监察没有费用，就没有人会产生偷闲的激励，因为此时谁也无法将他偷闲的费用强加给别人。但实际情况是进行监督必然要支付费用。因此，就有必要寻找监察费用尽可能低的组织方式来进行生产。我们可以证明，完全依靠市场不能解决有效监督的问题①。

3. 古典企业。减少偷闲的一种方式是由某人专门作为监督者来检查队员的投入绩效。但是，由谁来监督监督者呢？或者，凭什么保证监控者不偷闲呢？这是一个激励机制的设计问题，也是一个产权制度的安排问题，有效的解决办法是将剩余索取权赋予监控者。由此导致了由监控者充当中心代理人的合同安排形式的产生，而众所周知的古典资本主义企业就是一种有这样合约安排的组织。它具有以下特征：联合投入的生产；有几个投入的所有者；有一个团体对所有联合投入的合约是共同的；享有这些权利的人可以独立于其他投入所有者的合同，而与任何投入合约进行再谈判；他有剩余索取权；他可以改变队成员的资格；他可以出售这些用来定义古典企业的所有制的权利。

总之，通过上面的讨论可知，古典企业的实质是一个合约结构，它之所以形成必须具备以下两个前提条件：第一，通过队导向的生产可以提高生产率，并且它所使用的生产技术，在直接衡量合作性投入的边际产品时是有费用的，使得合作性投入之间通过简单的市场交换难以对偷闲行为加以限制；第二，通过观察或确定投入的行为来估计边际生产率是经济的。换言之，正是因为不具备关于投入者的边际生产率和努力程度的完全信息，或者获得这些信息的成本很高，所以才需要企业这样一种特殊的监控装置来组织生产，这就是企业为什么存在的原因。在企业中，雇主利用监控诸多投入的机会，以比市场远为廉价的代价获得投入的生产技能等方面的信息，因此，他可以更有效地发布指令，向队成员提供比在企业外更加有利的机会，使投入资源得到更经济、更优良的组合。从这个意义上讲，我们又可以把企业看作是一种专门收集、整理和出售信息的市场制度②。

另外，詹森和梅克林 1976 年发表的《企业理论：管理行为、代理成本和所有权结构》一文③，是一篇被视作代理理论经典之作的论著。他们的理论可以看作是阿尔钦和德姆塞茨理论的一个“管理者论”翻版④。在他们看来，企

① 科斯，阿尔钦等．财产权利与制度变迁．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1994

② 详细内容请看阿尔钦、德姆塞茨．生产、信息费用与经济组织，载于财产权利与制度变迁．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1994

③ 陈郁．所有权、控制权与激励．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1998

④ 张维迎．企业的企业家——契约理论．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1995

业的本质是合同关系，不仅有与雇员的，而且还有与供给商、客户和贷款人的合同关系。阿尔钦和德姆塞茨强调监控重要是对的，但是监控不仅在队生产中需要，实际上，所有这些合同关系中都存在代理成本和监控问题，联合生产只能解释一小部分与企业有关的个人行为。他们认为“代理成本”是企业所有权结构的决定因素，而代理成本则来源于管理人员不是企业的完全所有者的这样一个事实。他们通过说明公司形式为什么和如何产生代理成本，引申出了企业的所有权结构理论，从而比较完整地回答了为什么现代企业组织形式——公司会大量存在的问题。

第二节 东方观点：什么是企业

一、东方人本主义企业理论

众所周知，东西方文化存在着很大的差异①，这不仅使东西方对企业的看法截然不同，而且经营企业的方式也有很大的差别。上一节我们论述了注重理性分析，主要从技术的角度研究企业的西方的企业观。在本节中我们主要探讨一下注重人的因素，主要从现实的角度研究企业的东方的企业观。由于日本是东方最早进入工业化的国家，同时又是工商企业最发达的国家，因此，我们在这里主要介绍日本学者具有东方特色的企业理论。

日本一桥大学伊丹敬之教授认为，在日本企业经营实践的各种具体方法的背后，有一种潜在的、超越文化与国界的企业经营原理，他把此原理称为“人本主义”。伊丹敬之教授对人本主义的界定是：“人本主义是与资本主义相对的广义词，它体现于企业的经营方法之中。如果说，资本主义是以钱为根本的东西的话，人本主义则是以人为根本来组织经济和经营活动的。”他还特别强调，这里的人本主义不是指西方中世纪“humanism”一词中所讲的尊重人、博爱等一般性的涵义，而是强调在经济体制中最重要的资源是人，而不是钱与物。为了与通常意义上的人本主义相区别，伊丹敬之教授将自己提出的人本主义概念，用“peoplism”这样一个新词来表达。他指出，人本主义原理的核心内容之一，就是它独特的企业概念。西方“资本主义”企业观认为：“企业乃股东（资本家）的私有物，经营者只对股东负责，企业的从业人员只不过是出卖劳动力的特殊商品而已。”企业的运行理所当然地以维护股东的利益为轴心，所

① 东西方不同的文化背景造成了思维方式的差异：东方文化以人文精神和非理性主义为特点，十分注重人的因素，道德评判高于一切。而西方文化崇尚理性主义和科学精神，忽视人性，重视理性，不主张道德评判，重视事实评判。因而，东西方对企业的认识和看法也有很大差异。

以，西方的企业总是追求高比率的股息分配、短期利益优先，遵循的是“股东主权”模式。企业一旦不景气，经营者首先会解雇员工。这与日本企业的实际运行状况形成了鲜明的对照。日本“人本主义”的企业观明确认为，企业是属于从业人员的，是为从业人员的长远利益而运营的，因此，它自然采取低比率的股息分配、坚持长期利益优先。股东大会在日本只是一个简短的仪式，董事会议也简化成一种形式，董事在日常业务上服从总经理的领导，总经理对他们具有人事控制权。日本企业选择股东多于股东选择企业，股东不控制公司，而是企业控制着股东的意志，企业从资本所有者那里获得了几乎完全的独立。企业经营者在企业盈利之后，“首先想到的是设备投资，其次是研究开发费用的增加、财务状况的改善，最后是员工的奖金，很少重视提高股金分红比率的”。故可以说，日本企业虽有股份公司的框架和法律形式，但实际上已名存实亡。所以，日本经营者对从业员工比对股东怀有更强烈的责任感。一旦企业经营不景气，迫使他们在不计较股息和解雇员工之间作出选择，几乎所有的经营者都会选择前者。若要减少员工的工资，经营者也会减少自己的报酬，以共度难关。

日本“人本主义”企业观的产生，有着深刻的文化和历史背景。一方面，它深受中国儒家文化民本主义思想的影响；另一方面，日本是一个自然资源极其匮乏的岛国，二战后又面临着必须在废墟上白手起家的严峻现实。正如日本的有识之士常指出的那样，日本列岛上唯一的资源是能吃苦耐劳、勤奋工作的日本人。人本主义企业观将人视为企业经济活动中最根本、最具有决定意义的资源，正是抓住了问题的要害，找到了日本经济发展最为可靠的立足点，从而为战后日本经济的腾飞和发展开辟了正确的航道。下面，我们概要介绍一下日本人本主义企业理论的主要观点。

（一）企业的性质

伊丹敬之教授以更广的视角来把握企业的内涵，他给企业下的定义为：“企业是以财货、服务的提供为主要功能的人与资源的集合体，是被置于一个管理组织之下的社会性存在。”主要包含以下四个要点：第一，企业的根本属性是一种社会性存在；第二，企业的功能是向社会提供财货或服务；第三，企业是由人与资源共同构成的；第四，企业作为人与资源的集合体是处于一个管理组织的支配之下。

（二）企业经济活动的本质特征

从上述的定义中我们可知，企业的功能是向社会提供财货或服务，但这种“提供”并不是轻而易举的，企业在“提供”财货或服务的过程中伴随着某种生产难度，解决这种生产困难所必需的技术转换过程才是企业经济活动的本质内容之所在。否则的话，也就没有必要成立企业这种组织专门为社会提供财货

或服务了。这种“技术转换过程”不但在制造业中存在，例如炼钢就需要专门的机器设备和工艺技术，而且在商业、金融等服务行业中也存在。因为“服务”也是一种生产活动，需要专业化的知识和技能。当然，企业为了组织生产就必须从市场上购入原材料，并在市场上出售其产品，它必须依靠市场才能生存。因此，它必须从事市场交换。但从事市场交换本身并不是企业的根本所在，因为在市场经济中政府和消费者个人等也经常在进行市场交换。企业的本质特征只能是从事技术性转换。所以说，掌握并运用特定的生产技术，才是企业的立足之本。正是通过技术性转换过程和市场交换，企业才能获得“附加价值”。企业就是靠技术性转换过程向社会提供财货或服务，并以此为凭从社会得到作为技术性转换之“报酬”的附加价值的。

（三）企业生存的依据

日本经营学界认为，企业之所以生存的原因有二：一是该企业所从事的技术性转换比其他企业或非企业的组织方式（如行政命令）有更高的效率，即效率优势乃企业生存的首要依据；二是该企业所提供的财货或服务是符合社会需求的，倘若它所提供的财货或服务不是社会所需的话，企业就将失去生存的资格。也就是说，在市场经济的条件下，真正的企业将时刻面临着生存能力与生存资格的挑战和考验，企业能否生存主要取决于消费者的货币“选票”和同行业企业间的竞争。当然企业的生存除需满足“效率性”和“社会性”这两个前提条件之外，还存在一个国家权力的外在制约问题。例如毒品的生产和贩卖就为世界上所有的国家所禁止，这样的“企业”就极难生存下去。因此，我们可以说，效率性与社会性的统一既是企业生存的主要依据，也是市场经济对企业的本质要求。

二、东方企业的特点

由于文化背景的不同，东西方不但有着截然不同的企业观，而且企业的经营方式也有着很大的差别。除效率性和社会性的统一是东西方企业共同拥有的特性外，东方企业还具有许多完全不同于西方企业的特点。又因为日本企业是东方企业的典型代表，因此我们仍以日本企业为例来讨论这一问题。概括起来讲，日本企业主要具有以下三个方面的特点：

（一）家庭风格与超血缘意识共存

现代日本企业并不是由纯血亲成员集合构成，但其经营方式却带有浓厚的家庭风格。首先，企业内部实行温情主义的家长制管理。所谓温情主义主要表现在工资制度中的年功序列制、组织人事制度中的内部提拔制和终身雇用制、民主管理制度中的企业内部工会制以及各种福利待遇制度。所谓家长制管理主要表现在企业内部上司对下属家长式的绝对权威、职工对其所属企业或集团的

忠诚以及对“家长”（企业经营管理者）的服从。其次，日本人不仅把企业看作是谋生场所，更重要地是把其当作一种生活共同体，从中寻求个人生存的价值，使得企业（集团）或成员之间具有一种超越一般职能组织的家庭式亲近感。例如，职工甚至职工的妻子生病，上司会亲自去探望；职工家里有喜事，上司会亲自登门祝贺；平时上司还经常与下属一起聚餐等等。这些习惯和做法使得企业内部成员有一种强烈的家庭式归属感。

然而，日本家庭式的管理风格，并不完全等同于中国封建式狭隘的血缘意识。日本人有一种对血缘家庭淡漠，对集团家庭（如企业）依附的超血缘意识。如日本人兄弟之间的关系是他人关系，只要成年了就各走一方，很少联系。而对生活在同一集团（企业）中的成员的依赖性却比较强，联结集团成员之间的纽带不是“血缘”意识，而是日本德川幕府时代思想家玲木正三所提出的那种“缘分”观念。这一点与华人社会及华人企业有很大的差别，在华人企业中“血缘”往往是联结成员之间关系的最重要的纽带。总之，日本人这种以“缘分”为基础的类血缘集团主义思想，冲破了把信用关系仅仅局限于家人、亲属及熟人之间（如华人社会）的弊端，使得大规模发展社会信用关系成为可能。

（二）企业目标与个人利益相融

在日本，企业的集团目标与企业成员的个人利益能够很好地、有机地结合起来。日本的企业文化并不否认职工个人的利益和愿望，也不简单地强调“个人服从组织”。它使每个成员都时刻意识到，自己与企业休戚相关、生存与共。主要体现在以下两个方面：

1. 企业追求的是双重经营目标。一个目标是利润，表明企业是一个利益集团；另一个目标是企业的持续性，这表明企业同时又是一个共同体。企业在分配利润时，经营者往往把职工的利益放在重要位置，就像一个家长总是把家庭其他成员的利益放在首位一样，带有浓厚的家庭色彩。企业职工的个人利益能够通过“企业家庭”的发展而得到满足和实现，因此，他们对“企业家庭”的依附性很强，可以为这个“家庭”付出一切。

2. 利益一体感使企业内部成员之间有着一种共同的纽带。当他们一旦选择了一个企业后，就把自己的利益和企业集团的利益、个人的使命和企业的目标融合在一起，有着一种强烈地参加集体活动的愿望和自发的主人翁意识。这种意识和愿望使日本人的行动自觉向企业集团靠拢。在这种意识的指导下，企业内部成员个人的成就，会被看作集团成员全体的荣誉；集团内部一旦有人做了违背社会公德的事，他所属集团内所有其他成员都会有如同自己违背了社会公德的感觉。因此，集团成员都能够自觉地把集团的发展和集团的利益放在首位。当然，个人和集团利益的融合也减少了劳资双方的对立以及管理者与工人

的对立。

（三）儒家伦理与制度理性并用

在日本企业中，儒家伦理与制度理性兼收并用、相得益彰。企业经营者利用儒家文化的“和”、“忠”、“仁”、“信”等思想来强化企业的内部凝聚力和企业集团成员之间的信用感与协作精神；同时又利用正式规章制度的建设和完善，实现管理科学化，提高企业运作效率。例如，企业的经营者可能会因员工的妻子生病而带着礼品专程驱车去探望，也可能会因为发现某个员工利用办公电话向家里的妻子询问病情而将其开除。前者是可调节的伦理，后者则是刚性的制度，两者的合理结合，构成了日本企业管理的综合优势。

总之，日本企业经营管理的方式是以个人利益、权利、地位、规则为基础的，它对个体行为的影响是刚柔相济、恩威并重。家庭风格与超血缘意识共存，营造了企业成员间相互信任、共同发展的良好氛围；企业目标与个人利益相融，保证了个体利益在集团目标中的应有地位；儒家伦理与制度理性并用，规范了企业经营者与员工各自的正确行为。这三个显著特点，是构成日本企业成功经营方式的奥秘之所在。

三、中国当代企业理论的形成与发展

中国经济学界对企业理论的研究是伴随着我国经济体制的改革而展开的。长期以来，在高度集中的计划经济体制下，我国企业只是政府机构的附属物，国家运用行政手段直接管理企业、直接参与企业的经营活动。因此，在传统体制下，只有宏观经济、国民经济、部门经济的概念，而没有企业经济的概念。1978年我国开始经济体制改革以来，尤其是《中共中央关于经济体制改革问题的决定》发布以后，如何搞活企业的问题日益成为人们关注的焦点，因而，以企业本身为对象的研究，即中国当代企业理论开始形成并逐步发展起来。例如，1982年出版的《简明社会科学词典》定义企业为“从事生产和经营活动的独立核算的经济组织”。这个定义是对我国原来体制下“企业”的概括，它表明在原来的体制下企业只是进行独立核算的生产和经营单位，不能自负盈亏，更谈不上自主经营。随着经济体制和企业改革的不断深入，我国企业的自主权逐步扩大、主体地位逐渐增强，理论界对企业的认识和研究也有了进一步的发展。如蒋一苇在他提出的“企业本位论”中指出：“社会主义企业是经济细胞，是独立的商品生产者”，企业“在国家统一领导和监督下，实行独立经营、独立核算，一方面享受应有的权利，一方面确保完成对国家应尽的义务”，“企业不仅是社会生产力的直接发挥者，而且也是社会主义制度的直接体现者”。这里，主要强调了企业应享有一定的权利并进行独立经营。1984年出版的《中国企业管理百科全书》给企业下的定义是：“从事生产、流通等经济活

动，为满足社会需要并获取盈利、进行自主经营、实行独立核算，具有法人资格的基本经济单位。”进一步揭示出企业的一些基本特征，即企业是进行自主经营、具有法人资格的经济单位。这些概念着力于说明我国现实的企业是什么，而未说明企业本来是什么。它们清楚地表明我国企业（指国企）浸透着浓厚的社会、政治色彩，反映了我国企业的社会性和历史性。同时，这些概念还表明，我们经济学界关于企业的概念是不断发展的，由原来单纯的生产、经营单位渐渐加上了独立经营、自主经营、法人资格等本质规定性。当然，这些概念有的虽然在当时的条件下具有一定的开创性，并对后来的研究具有一定的启发和借鉴作用。但是总的来讲，它们都是我国企业研究过程中的一些阶段性概念，还没有准确地揭示出企业的本质内涵。

进入90年代以后，随着我国社会主义市场经济体制的确立和发展，国有企业开始了建立现代企业制度的改革，标志着我们对企业的认识和研究上升到了一个新的高度。企业也开始逐步恢复其本来面目，即作为国民经济的基本单位，企业是以盈利性为目的的经济组织，是自主经营、自负盈亏、自我约束和自我发展的经济实体，是最终将彻底走向市场的市场经济主体。市场经济的基本特征就是竞争。当前，随着我国加入世界贸易组织步伐的加快以及国内、国际两个市场的对接，我国企业面临的市场竞争将愈发激烈。在竞争激烈的市场环境下，企业要生存和发展就必须在竞争中赢得优势。因此，现阶段及今后一段很长的时期内，我们研究市场经济条件下企业的运行和发展规律以及企业内部的经济关系，大力推进我国企业理论的发展，具有十分重要的意义。这是因为只有深刻认识了企业运行的客观规律，才能寻求竞争的优势，合理配置企业的生产要素，从而达到提高企业运营效率和企业经济效益的目的。

企业改革的现实需要，使中国的企业理论从一开始就具有相当的广泛性和贴近实践的实用性。综观我国已有的企业理论研究，大体可概括为以下几个方面：

（1）以企业整体为对象，研究经济现实中企业的性质、地位、作用，它的形成和发展规律，它和政府及社会之间关系，以及它在经济运行中的行为和规则等。如蒋一苇提出的“企业本位论”、吴家骏在《中日企业比较研究》中谈到的企业的概念和企业的机制等，都可看作是这方面研究的代表。

（2）以企业行为为对象，借鉴西方微观经济学的“厂商理论”，从管理经济学的角度研究企业的经营管理活动。这方面的代表作主要有：陈章武编著的《管理经济学》、毛蕴诗编著的《公司经济学》和陈佳贵等编著的《企业经济学》。

（3）以企业制度比较为研究对象，对不同国家市场经济条件下的企业制度进行比较研究，探讨适合中国经济现实的企业制度。其中主要对现代企业制度

进行了广泛而深入的研究。这方面研究的论著很多，广泛见于各种学术期刊及著作之中。

(4) 从宏观的层次上，从宏观和微观相结合的角度，从经济学和管理学相结合的角度来研究企业。它既研究在一定宏观条件下，企业的运行机制和规律及企业制度形式的变化对经济社会的影响，又研究企业的内部组织和管理对企业发展的能动作用，强调文化对企业经营管理的重要性，重视人在企业管理系统中的作用。这方面的代表作主要有苏东水的《中国国民经济管理学》、《中国企业管理现代化研究》及《管理心理学》。当然，这几方面的研究不是截然分开，而是相互交叉、有时还是混合的。甚至可以说，在改革之初这些研究的起点和角度都是很接近的。伴随着我国企业改革的实践发展，有关企业的研究和理论也在不断发展，并开始向不同的方面发展起来，从而不断丰富了我国关于企业的研究，形成并发展了我国当代的企业理论。

第三节 企业在产业经济中的地位和作用

一、企业的地位

企业是一个历史的范畴，在它出现以前相当长的历史时期，人类的生产活动是以个体或群体为单位进行的，是以生存为目的、与自然界进行斗争并创造出生活资料的活动。那时的生产单位显然不是企业。当社会生产力有了一定程度的发展，当人类的生存有了一定的保障和稳定性的时候，更多的生产活动开始以家庭为单位或小的手工业作坊的形式进行，而且以交换为目的生产活动逐渐成为主流，追求价值的增殖逐步取代了一般生活资料的生产，价值规律在这个过程中逐步确立了它对社会经济活动的支配和调节作用。严格地讲，那些家庭手工工场或手工业作坊并不是真正意义上的企业，但真正的企业却是在它们那里萌发诞生的。企业产生的根本动因是追求更多的价值增值。正如西方制度学派的主要代表人物凡勃仑在其《企业论》一书中精辟地指出："企业的动机就是金钱利益……它的目的和通常的结果是财富的积累①。"日本东京大学教授富永建一也认为企业的动机就是以一定的投入换取最大的利润②。其实，企业以追求最大利润为动机的思想在我们前面提到的新古典企业理论中早有表述，在它们那里企业是作为以追求利润最大化为原则的经济人而存在的。企业的这一特性可以类比于资本。马克思在《资本论》中曾引用英国一位学者托·

① 凡勃仑．企业论．北京：商务印书馆，1959

② 富永建一．经济社会学．天津：南开大学出版社，1984

约·登宁关于资本的评论："资本害怕没有利润或利润太少，就像自然界害怕真空一样，一旦有适当的利润，资本就胆大起来。如果有10%的利润，它就保证到处被使用；有20%的利润，它就活跃起来；有50%的利润，它就铤而走险；为了100%的利润，它就敢践踏一切人间法律；有300%的利润，它就敢犯任何罪行，甚至冒绞首的危险①。"这就是资本（或资本家）的本性，从某种意义上讲企业或企业主也有类似的本性或内在冲动。

正是由于企业可以把更多的要素合理地组合在一起，可以通过合理地分工协作产生更大的生产力，同时又减少了社会交易成本，从而可以获得更大的利润，因此迎合了企业主的组织冲动。当社会经济条件具备，即生产力有了一定程度的提高、商品经济有所发展、资本和劳动力市场开始出现时，企业就自然而然地应运而生。因此，可以说企业组织产生的最根本动因是来自它本身发展的冲动，而能够产生则归功于一定的社会经济条件的具备。

企业一经产生，就显示出了强大的生命力，较之其他形式的经济组织，它们能够进行更有效率的设备投资，不断采用新技术，生产、销售新的和更好的产品，满足社会的需要。它们还能决定使用何种经济资源于何种生产活动，可以使资源得到更加合理和有效配置。并且，它们已成为现代经济社会中职业和收入的主要源泉。尤其在现代市场经济条件下，企业担当起了为整个社会提供商品和服务的主要媒介，正如图5－4所表明的那样，企业已成为现代社会大多数经济活动的直接参与者以及生产经营活动的主体。而且，在现代社会中企业的经济地位和作用是如此关系重大，以致它开展活动的效果已经成为整个社会经济繁荣关键性的决定因素。

正是因为企业在现代社会的经济活动中具有不可或缺的重要地位，所以，现代经济学尤其是微观经济学把企业作为最基本的分析单位和研究对象。而在介于微观经济学和宏观经济学之间的产业经济学中企业也有着十分重要的地位。主要表现在以下两个方面：

（1）企业是产业分析和研究的出发点。我们知道产业经济学的研究对象是产业，而所谓产业简单地说就是指具有某类共同特性的企业群或企业集合。这样，不同企业所具有的某类共同特性就成了划分产业的基准。而不同产业究竟是由具有什么样共同特性的企业群来构成，则取决于具体经济分析的需要。例如，产业组织中的"产业"是以"生产同类或有密切替代关系的产品、服务"这一特性，作为划分不同企业之"产业"归属的基准。之所以选择企业的上述特征作为划分"产业"的基准，是因为只有生产同类或有密切替代关系的产品、服务的企业群，彼此之间才会发生竞争或垄断的关系。只有以这类企业集

① 马克思．资本论．第1卷

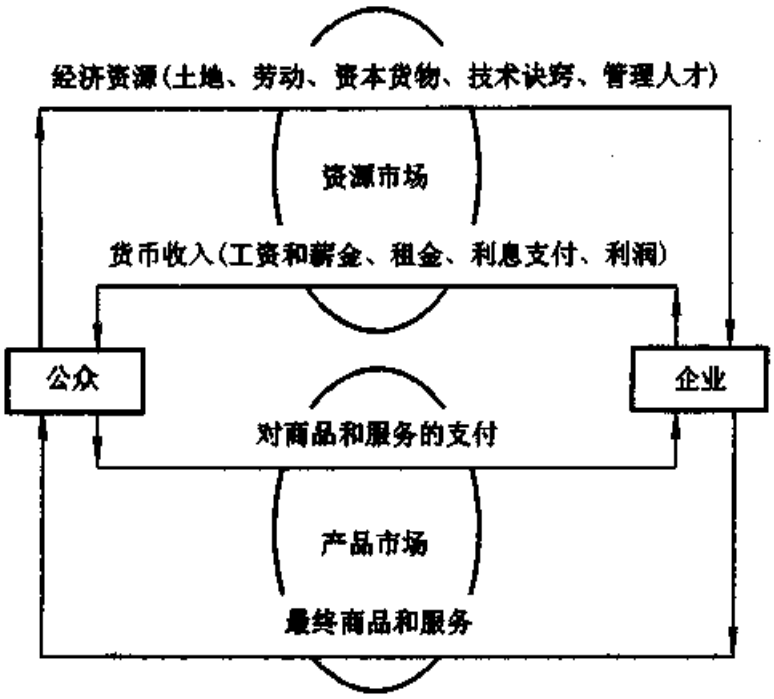


图 5-4 企业在现代经济活动中的地位与作用

合为研究对象，才有可能对竞争和垄断进行经济分析，而这正是产业组织理论所需要的经济分析。同样，为了将经济分析深入到社会生产、再生产过程内部，研究各种具体生产和具体需要之间、中间需求和中间供给之间、最终需求与最终供给之间，以及各部门之间“搭配”的均衡状态，来寻找总量失衡的具体原因，必然选择“具有使用相同原材料或相同生产技术、工艺或相同产品用途”这一特性，作为划分不同企业之“产业”归属的基准。而这正是产业结构理论中对“产业”的界定。

(2) 企业行为本身就是产业组织理论研究的对象。同一产业内企业的数量和规模是划分不同市场结构的重要依据。而在不同的市场结构下，处于不同地位的企业具有不同的市场行为，各个企业不同的市场行为又是决定其各自市场绩效的决定性因素。所有这些正是产业组织理论研究的主要内容。

二、企业的作用

正如上面所分析的那样，企业在现代经济社会中具有不可替代、非常重要的地位，这与它所发挥的作用是密切联系在一起的。在现代经济社会中，企业发挥着巨大的作用，主要表现在以下几个方面：

(1) 企业是社会财富的创造者。企业的生产过程就是创造新价值的过程，整个社会的收入都依赖于企业的生产活动。在现代经济社会中，企业一方面为整个社会提供其所必需的商品和服务；另一方面又是职业和收入的主要源泉。

也就是说，在当今社会企业是整个人类社会赖以生存和发展的物质资料的生产者，是社会财富的主要创造者。

（2）企业是推动社会生产力发展、人类进步的主要力量。追逐利益最大化的内在动机与优胜劣汰的外在竞争压力要求企业必须不断采用新技术和设备，扩大生产规模，提高生产效率。这样才能在日益激烈的市场竞争中求生存、求发展，从而推动整个社会生产力不断向前发展。

（3）企业是经济增长、经济发展的主要动力。现代经济增长主要依靠投入的增加和技术的进步。而今企业是整个社会投资的主体，也是研究与开发的主体。投入的增加主要靠企业，技术进步（尤其是将先进的科学技术知识转化成现实的生产力）也主要是靠企业。因此，我们可以说企业是推动现代经济增长的主要动力。

上面概要论述了企业对整个经济的作用。具体到产业领域，企业对产业的发展也发挥着非常重要的作用。以我国今后产业的进一步发展为例，主要体现在以下几个方面：

（1）企业将成为我国产业发展的主体和突破口。这是因为：第一，要从根本上解决我国资源利用效率低下的问题，最终还要靠企业来完成；第二，企业能否适应国内外市场需求的变化，不断创新，是产业能否不断发展的关键；第三，企业是国家宏观调控的微观基础、国家优化资源配置的措施，如果没有企业的呼应，就不能落到实处；第四，现代企业制度的建立，很大程度上取决于企业自身的努力；第五，由于银行不良债权主要是企业经营不善或相互拖欠造成的，因此防范金融风险，企业也负有很大责任。

（2）企业是产业结构升级和增长方式转变这一系统工程的中心环节。提升产业结构、改变增长方式主要依靠提高投入生产要素（资金、劳动、知识和技术）的使用效率，把实现生产力质的飞跃作为发展经济的首要任务。实现生产力质的飞跃，是一项系统工程，应从教育开始，构成一个链条：即教育（人才培养）—研究与开发（R&D）—科技成果转化（基本建设、技术改造、技术引进、技术市场等）—企业技术进步—产业技术进步—经济增长质量提高和经济增长方式转变。中国必须相应建立起国家技术创新体系，充分发挥政府、企业、科研机构、大专院校及中介组织的作用，以推动产业技术进步。在这里企业是主体和突破口，这是因为企业不仅是提高生产效率、提升产业结构的主体，而且是研究与开发、进行知识和技术创新的主体。进入知识经济时代，企业将是一所大学校，是教育、研究、生产的重要阵地。

思考题

1. 试论述在完全竞争的市场条件下，短期与长期行业均衡及厂商最优规

模分别是如何决定的。

2. 什么是范围经济？试证明只要成本函数是严格次可加的，则必然存在范围经济。

3. 按照科斯的观点，试简要论述什么是企业。

4. 描述交易性质的三个维度分别是什么？如何解释企业纵向一体化现象？

5. 古典企业具有哪些特征？它之所以产生必须具备哪两个前提条件？

6. 简述东方人本主义企业理论的主要观点。

7. 与西方企业比较，东方企业具有哪些特点（以日本企业为例）？

8. 简要论述企业在产业经济中的地位和作用。

第六章　市　　场

本章主要根据经典的SCP理论框架介绍了市场结构、市场行为和市场绩效的有关内容，并尽可能对内容作了系统的归纳和整理。读者可以从中发现一个既能深入产业组织的具体环节，又有系统的逻辑框架的分析体系。

第一节　市场结构

一、市场结构的含义和基本类型

所谓结构，一般是指构成某一系统的各要素之间的内在联系方式及其特征。在产业组织理论中，产业市场结构是指企业市场关系的特征和形式。主要有以下几种市场关系：

1. 卖方（企业）之间的关系；

2. 买方（企业或消费者）之间的关系；

3. 买卖双方的关系；

4. 市场内现有的买方、卖方与正在进入或可能进入该市场的买方、卖方之间的关系。

从根本上说，市场结构是反映市场竞争和垄断关系的概念。在西方微观经济学发展的过程中，自张伯伦、罗宾逊夫人提出垄断竞争理论，根据不同产业的市场垄断与竞争程度划分为四种不同类型的市场结构后，贝恩、植草益等著名学者在对本国产业市场不同的生产集中度作实证分析研究的过程中，将不同垄断和竞争程度的市场结构进一步具体化为实用性更强的不同等级的竞争型和寡占型市场结构。

（一）四种基本类型的市场结构

罗宾逊夫人在《不完全竞争经济学》中将市场结构分为完全竞争、完全垄断、寡头垄断、垄断竞争四种基本类型。

1. 完全竞争的市场结构。完全竞争也称为“纯粹竞争”，也就是说市场上不存在任何垄断因素。这种市场结构的特点是：

（1）产业集中度很低。市场拥有众多的买者和卖者，每个卖者提供的产品数量与每个买者购进的产品数量在市场总量中所占的比例很小，因此市场集中

度很低，没有一个买者或卖者对市场价格有显著的影响力。价格是由市场总供给和总需求决定的，对于每个买者或卖者而言，他只能是价格的接受者，而不是影响者。

(2) 产品同一性很高。产业市场内每个企业生产的产品几乎是同质的无差异产品，产品之间具有完全的可替代性，因此如果其中一个企业提高产品价格(无论幅度多大)，所有的消费者都会转而购买其他企业的产品，用微观经济学的术语描述就是，该产品的需求价格弹性趋于无穷大。

(3) 不存在任何进入与退出的壁垒。产业市场中不存在资金、技术或法律的进入和退出壁垒，新的企业进入该市场或原有的企业退出这个市场都是完全自由的。换句话说，在该产业的预期利润率很高的情况下，就会有许多企业试图进入，而如果产业的利润率下降到低于正常水平时，企业也会不断退出。

(4) 完备信息。所有的买者和卖者都掌握与交易有关的一切信息。例如，顾客和生产企业全都知道各个企业的价格，企业不仅知道自己的销售收入和成本函数，而且也知道其他企业的销售状况和成本函数等。完备信息使交易双方能够充分比较，择优淘劣，促进竞争。同时，完备信息还使买卖双方都能作出最优的决策。

大多数农产品市场接近于完全竞争的状态，除此之外，现实社会中几乎没有一个行业市场真正具备以上四项条件，所以，完全竞争其实是一个理想的经济模型。当然，也可能有一些例外，例如发达工业经济中的期货市场。在这个市场上，交换的商品都是标准化的，例如“一级大豆、1 000 千克、于 5 月 1 日交货”就是一单元商品。期货交易的价格随时出现在交易所的电子屏幕和电脑网络中，交易所外没有资格连通电脑网络的交易人可以通过代理人询价。在发达的期货市场上，一般有大量的买者和卖者，每天的交易量相当大，个别买者和卖者要想操纵市场也是很困难的。

2. 完全垄断的市场结构。与完全竞争相对的另一个极端的市场结构是完全垄断，即只有一个买者或卖者的市场。垄断有卖方垄断和买方垄断，但是在经济学中通常只分析卖方垄断，并且总是假设买方是价格接受者，毫无市场力量，这样做可以把注意力全部集中到垄断方的行为上。但是在单一买方对单一卖方的双边垄断的情况下，双方均会施展策略，可以用博弈论分析其中的行为。完全垄断的市场结构的特点是：

(1) 产业的绝对集中度为 100%，因为市场上只有一个提供产品的企业。

(2) 没有替代产品。完全垄断企业出售的产品没有直接替代产品，所以它的产品的需求交叉弹性为零。

(3) 进入壁垒非常高。如果某个行业市场的进入壁垒高不可越，它就成了垄断市场。首先是资本壁垒，即完全垄断企业的起始资本量很大，因此一般的

企业难以进入；其次是技术性壁垒，即垄断者掌握了某种生产技术和诀窍，其他企业则没有，这个市场也就自然成了垄断市场，规模经济是一种被研究得最多的技术性壁垒；还有法律壁垒，有些独家经营的特权是由法律所规定并受到法律保护的，专利和版权就是法律特许的垄断；最后是策略性壁垒，企业即使没有上述三种壁垒，也可以通过其他方式高筑壁垒，例如巨额广告投入。

完全垄断和完全竞争一样，是一种非常罕见的市场结构，在市场经济中尤其如此。一种产品往往有多种替代品，这些替代品也将构成竞争威胁。例如，在美国，邮政是联邦政府经营的仅有的几项商业之一。法律规定，任何私营企业不得从事一等邮件的传递业务（即平信业务），但不少私营企业开办了不受法律限制的快件邮递、包裹邮递等业务，由于服务质量较高，这些业务发展很快，从而对联邦政府的邮政垄断造成了相当大的竞争压力。

3. 寡头垄断的市场结构。寡头垄断市场是指少数大企业控制着产业市场大部分产品的供给，它们具有较高的市场份额。这是一种介于完全竞争和完全垄断之间、以垄断因素为主同时又具有竞争因素的市场结构。它的主要特点是：

(1) 产业集中度高。由于产业市场被少数大企业所控制，它们生产和销售的产品在产业总生产量和总销量中占据了很高的比例，因此产业的集中度很高。

(2) 产品基本同质或差别较大。存在两种情况：一种是几个大企业提供的产品基本同质，没有大的差别，相互之间依存度很高；另一种是产品有较大差别，彼此相关度较低。

(3) 进入和退出壁垒较高。产业内的少数大厂商在资金、技术、生产和销售规模、产品知名度和美誉度、销售渠道等方面占有绝对优势，因此新企业很难进入这个行业市场与之抗衡，同时，由于垄断企业的生产规模大、投入资本量也很大，所以企业退出市场的壁垒很高。

寡头垄断是一种很普遍的市场结构形式，许多国家的汽车、钢铁、铝业、石油化工、电子设备和计算机行业都属于寡头垄断的市场结构。寡头垄断是产业组织理论重点研究的市场结构。

4. 垄断竞争的市场结构。垄断竞争是一种比较接近现实经济状况的市场结构，它介于完全竞争和完全垄断之间，且偏向完全竞争。它的主要特点是：

(1) 产业集中度较低。产业市场内企业数量较多，因此每个企业的市场占有率较低，没有市场力量。这是垄断竞争市场和完全竞争市场的共同点。

(2) 产品有差别。这是垄断竞争与完全竞争市场结构的主要差别。产业市场内不同企业生产的产品是不“同质”的，它们销售在质量、外观、商标、售后服务和声誉等方面有差异的品牌产品，并且各个企业是它自己品牌的唯一生

产者。由于这些产品差异的存在，使得企业能够在一定程度上排斥其他产品，享有一定的定价自主权，它所具有的垄断势力的大小取决于它在将自己的产品区别于其他竞争企业的产品方面获得的成功。因为实际上不同企业的差别产品之间仍具有较高的替代性（需求的交叉弹性大但不是无穷大），所以这种垄断性非常有限。

(3) 进入和退出壁垒较低。新企业带着某种新品牌的产品进入市场和原有企业在它们的产品无利可图时退出市场都比较容易，这一点可以说是垄断竞争和寡头垄断市场结构的一个很重要的差异。垄断竞争市场内企业的规模都不大，原始投入资本也比较低，因而新企业进入或原有企业退出的资本壁垒和技术壁垒都比较低，寡头垄断市场则与此相反。

（二）贝恩的市场结构分类

贝恩依据产业内前四位和前八位的行业集中度[1] 指标，对不同垄断、竞争结合程度的产业的市场结构进行了如下分类：

表 6-1 贝恩的市场结构分类

市场结构 \ 集中度	C_4 值[2]（%）	C_8 值（%）
寡占Ⅰ型	$75 \leq C_4$	—
寡占Ⅱ型	$75 < C_4 \leq 85$	或 $85 \leq C_8$
寡占Ⅲ型	$50 \leq C_4 < 85$	$75 \leq C_8 < 85$
寡占Ⅳ型	$35 \leq C_4 < 50$	$45 \leq C_8 < 75$
寡占Ⅴ型	$30 \leq C_4 < 35$	或 $40 \leq C_8 < 45$
竞争型	$C_4 < 30$	或 $C_8 < 40$

资料来源：[美] J·S·贝恩．产业组织．丸善 1981 年版，第 141～148 页。

（三）植草益的分类方法

由于各国国情不同，各国学者对本国产业垄断、竞争分类的具体标准不尽相同，但与贝恩的划分基本一致。日本著名学者植草益运用本国 1963 年的统计资料，对不同的市场结构所作的分类如下：

---

① 行业集中度是指行业内规模最大的前几位企业的有关数值 X（可以是产值、产量、销售额、销售量、职工人数、资产总额等）占整个市场或行业的份额。具体可参见下文介绍。

② C_4 就是行业集中度指标 CR_4，指行业中规模最大的前 4 位企业的集中度，同理，C_8 就是行业中规模最大的前 8 位企业的集中度。

表 6-2 植草益的市场结构分类

市场结构		C_8 值（%）	产业规模状况（亿日元）	
粗分	细分		大规模	小规模
寡占型	极高寡占型	$70 < C_8$	年生产额 > 200	年生产额 < 200
	高、中寡占型	$40 < C_8 < 70$	年生产额 > 200	年生产额 < 200
竞争型	低集中竞争型	$20 < C_8 < 40$	年生产额 > 200	年生产额 < 200
	分散竞争型	$C_8 < 20$	年生产额 > 200	年生产额 < 200

资料来源：［日］植草益．产业组织论．筑摩 1982 年版，第 16 页。

二、决定市场结构的主要因素

根据前文对市场结构的分类，我们不难发现一些决定市场结构的因素。应该说，决定市场集中度的因素很多，主要包括：

1. 市场集中度；
2. 产品差别化；
3. 进入和退出壁垒；
4. 市场需求的价格弹性；
5. 市场需求的增长率；
6. 短期成本结构。

上述因素是相互影响的，当其中一个因素改变时，也会导致其他因素的变化，从而使整个市场结构的特征发生改变。我们将主要讨论前三项因素。

（一）市场集中度

1. 涵义。市场集中度是用于表示在特定产业或市场中，卖者或买者具有怎样的相对的规模结构的指标。由于市场集中度是反映特定市场的集中程度的指标，所以它与市场中垄断力量的形成密切相关，也正因为如此，产业组织理论把市场集中度作为考察市场结构的首要因素。

由于市场是由买方、卖方组成的，所以市场集中度也可以分为买方集中度和卖方集中度，但是买方集中的现象只出现在某些特殊的行业，产业组织理论研究的主要是卖方集中度。

2. 衡量指标。

（1）行业集中度（Concentration ratio）。行业集中度是最常用、最简单易行的绝对集中度的衡量指标。它是指行业内规模最大的前几位企业的有关数值 X（可以是产值、产量、销售额、销售量、职工人数、资产总额等）占整个市场或行业的份额。计算公式为：

$$CR_n = \sum_{i=1}^{n} X_i \Big/ \sum_{i=1}^{N} X_i \qquad (6-1)$$

式中：CR_n——产业中规模最大的前 n 位企业的行业集中度；

X_i——产业中第 i 位企业的产值、产量、销售额、销售量、职工人数或资产总额等数值；

n——产业内的企业数；

N——产业的企业总数。

公式（6－1）中 n 的取值可以根据计算的需要确定，通常 $n=4$ 或 $n=8$。贝恩是最早使用产业集中率指标对产业的垄断和竞争程度进行分类研究的学者。

行业集中度综合反映了企业数量和规模这两个决定市场结构的重要方面，但是，行业集中度也有一些不足：首先，行业集中度反映的只是最大的几个企业的总体规模，却忽略了其余企业的规模分布情况，因此是不全面的；其次，行业集中度无法反映最大的几个企业之间的相对情况；再次，这个指标难以反映市场份额和产品差异程度的变化情况。

由于不同行业或同一行业不同时期的特点不同，需要以不同的数值为基础计算产业集中率。例如，对于资本密集型的行业而言，使用以资产总额为计算基础的集中率进行比较意义就不大；对于劳动密集型的行业而言，使用以职工人数为计算基础的集中率进行比较也无法反映真实的情况。销售额是最常用的计算基础，但是对于纵向一体化的企业而言，使用它就可能低估该企业在行业中的地位。

（2）洛伦兹曲线（Lorenz curve）。洛伦兹曲线是一种相对集中度的指标，它表明市场占有率与市场中由小企业到大企业的累计百分比之间的关系，见图6－1。

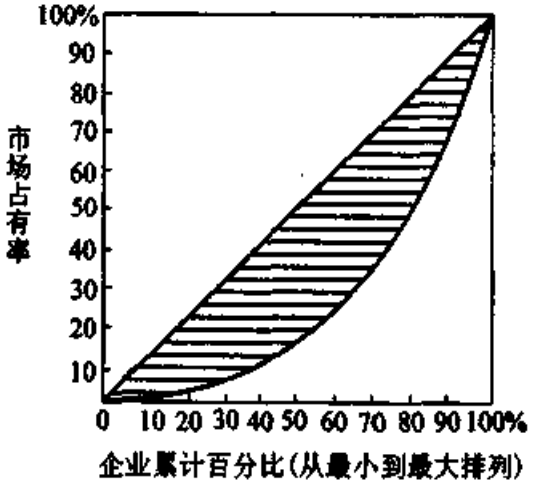


图6－1 洛伦兹曲线

图6－1中横轴表示按规模从最小企业到最大企业数目的累积百分比，纵轴表示这些企业的销售额占市场销售总额的百分比，即市场占有率。洛伦兹曲线反映产业内全部企业的市场规模分布情况。当行业内所有企业的规模都相同时，洛伦兹曲线与图中的对角线重合，因此这条对角线又被称为均等分布线；当企业的规模不完全相同时，洛伦兹曲线是对角线（均等分布线）下方的一条曲线。一般来说，曲线越偏离对角线凸向右下角，就表明企业规模分布的不均

匀度越大，换句话说，就是市场集中程度越高。当然，有一种情况洛伦兹曲线反映不出来，那就是当行业中只有极少数几个规模相同的企业时，使用洛伦兹曲线无法反映出这种寡头垄断的市场结构。

(3) 基尼系数（Gini coefficient）。基尼系数也是一种相对集中度的指标，它建立在洛伦兹曲线的基础上，等于均等分布线（对角线）与洛伦兹曲线之间的面积（图 6-1 阴影部分的面积）与以均等分布线为斜边、以横轴为直角边构成的三角形面积之比，用公式表示为：

$$\text{基尼系数} = \frac{\text{均等分布线与洛伦兹曲线围成的面积}}{\text{均等分布线以下的三角形面积}} \tag{6-2}$$

洛伦兹曲线和基尼系数原来是经济学家用来反映收入分配不均的一对指标，产业组织学者利用它们来反映行业内部企业规模的不均。基尼系数的值在 0 与 1 之间变动，当基尼系数等于 0 时，表明洛伦兹曲线与均等分布线重合，即所有企业规模完全相等；当基尼系数趋向 1 时，表明企业的规模分布越来越不均等。

与产业集中率指标相比，洛伦兹曲线和基尼系数作为相对集中度指标，可以反映出某一特定行业市场上所有企业的规模分布状况，但是它也有一定的局限性。第一，洛伦兹曲线和基尼系数是对特定市场中企业规模分布情况的一种相对度量，而不是绝对度量，所以当两家各自拥有 50% 市场占有率的企业组成的市场，会与 100 家各自拥有 1% 市场占有率的企业组成的市场具有相同的洛伦兹曲线，即均等分布线，它们的基尼系数都等于 0，但是显然，这两种情况下的市场结构的性质是完全不同的；第二，当两条不同形状的洛伦兹曲线所围成的面积大小相等时，所计算出来的基尼系数的大小也就相等，因此，基尼系数并不能代表某一特定市场中唯一的一种企业规模分布的状况。由于洛伦兹曲线和基尼系数存在这样的缺陷，所以在使用他们衡量市场集中度和判断市场结构时，必须非常小心。

(4) 赫芬达尔—赫希曼指数（Herfindahl - Hirschman index）。由于以上三个指标都有一些不足和缺陷，产业组织学者又引入了赫芬达尔—赫希曼指数，简称 H 指数。它是某特定行业市场上所有企业的市场份额的平方和，用公式表示为：

$$\text{HHI} = \sum_{i=1}^{n} (X_i/X)^2 = \sum_{i=1}^{n} S_i^2 \tag{6-3}$$

式中：X ——产业市场的总规模；

X_i ——产业中第 i 位企业的规模；

S_i ——产业中第 i 位企业的市场占有率；

n ——产业内的企业数。

比如，市场上共有4家企业，每个企业的市场份额分别为0.4、0.25、0.17和0.18，那么这一市场的HHI便是：

$$HHI = 0.4^2 + 0.25^2 + 0.17^2 + 0.18^2 = 0.283\ 8$$

HHI值越大，表明市场集中度越高。当市场处于完全垄断时，HHI = 1；当市场上有许多企业，且规模都相同时，HHI = $1/n$，n 趋向无穷大，HHI就趋向0。

同前面三个指标相比，HHI有明显的优势。第一，HHI包含了所有企业的规模信息，能够反映出行业集中度所无法反映的集中度的差别。例如，假定有两个市场，一个由6个企业组成，另一个由8个企业组成，这两个市场规模最大的前四个企业的市场占有率是相同的，这样当我们用4个最大企业规模计算的产业集中率 CR_4 来衡量两个市场的集中度时，就会发现它们是一样的，而如果使用HHI，却可以反映出这两个市场集中程度的差别。第二，由于“平方和”计算的“放大性”，HHI对规模最大的前几个企业的市场份额的变化反映特别敏感，因此HHI能够真实地反映市场中企业之间规模的差距大小。例如，对于两个由相同数量的企业组成的市场而言，企业间（尤其是最大的几个企业）市场份额的差距越大，HHI的值就越大，表明市场的集中度越高，而产业集中率则可能无法反映这种差异。但是，我们也要看到，HHI的优越性并不是没有代价的，为了计算某个特定市场的HHI，必须收集到该市场上所有企业的市场份额信息，必须承认，这项工作的成本是比较高。

1980年日本公正交易委员会公布的分类方法就是以HHI为依据进行市场结构分类的，见表6－3。

表6－3 以HHI值为基准的市场结构分类

市场结构	寡占型				竞争型	
	高寡占Ⅰ型	高寡占Ⅱ型	低寡占Ⅰ型	低寡占Ⅱ型	竞争Ⅰ型	竞争Ⅱ型
HHI值（0/10000）	HHI≥3000	3000＞HHI≥1800	1800＞HHI≥1400	1400＞HHI≥1000	1000＞HHI≥500	500＞HHI

资料来源：日本公正交易委员会编．日本的产业集中。

（5）熵指数（Entropy index）。熵指数借用了信息理论中熵的概念，其定义公式为：

$$EI = \sum_{i=1}^{n} S_i \log(1/S_i) \qquad (6-4)$$

式中：S_i ——产业中第 i 位企业的市场份额；

n ——产业内的企业数。

比较公式（6－3）和公式（6－4）可以看出，HHI和EI这两个指数之间

有共同点，也有不同点。共同点在于这两个指数都反映了市场中所有企业的规模情况，并且都是企业的市场份额之和；不同点在于这两个指数分配给各个企业市场份额的权数不同，两者都对大企业分配了较高的权数，但重要程度有所不同。

3. 影响市场集中度的因素。产业市场内的企业规模和市场容量是影响市场集中度的两个主要因素。

(1) 企业规模。在某个特定的产业的市场容量不变的情况下，少数企业的规模越大，市场的集中度就越高。那么，主要有哪些因素会导致企业的规模发生变化呢?

首先，是企业自身追求规模扩展的动机。对于追求利润最大化的企业而言，为了获得规模经济的效益，会力求把规模扩展到单位产品的生产成本和销售费用降到最低水平；企业通过扩大规模，提高市场占有率，就可以在行业市场上获得一定的垄断力量，也就因此具备了谋取垄断利润的条件；此外，企业的经营者也会出于自身利益的需要而追求扩大企业的规模，因为企业的规模往往会被视为经营者能力和成就的一种信号。

其次，技术进步为企业扩大规模提供了条件和可能。随着生产技术的发展，许多大型生产设备和生产线的出现，使产品生产经营的规模扩大，企业的规模也因此相应地扩大了。

最后，政府的政策和法律也会对企业规模产业影响。为了防止垄断损害社会资源配置效率和市场竞争活力，许多国家都制定了反垄断法，限制大规模企业的联合和合并行为。另一方面，为了提高本国企业在国际市场上的竞争力，政府又会放宽对企业大规模合并和联合的限制，甚至采取一些优惠政策鼓励企业扩大规模。

(2) 市场容量。市场容量缩小或不变会促进集中度的进一步提高，因为大企业会试图加强兼并来争取更大的市场垄断力量，获得更多的利润；反过来，市场容量扩大虽然可能有利于降低市场集中度，但是因为在市场容量扩大时，处于更优越的竞争地位的大企业常常率先发展，只有当市场容量的增长率很高且超出大企业扩张的速率时，才有可能降低市场集中度。导致市场容量发生变化的原因很多，包括经济发展速度、国民收入水平和消费结构的改变，以及国家的宏观经济调控政策等。

(二) 产品差别化

1. 涵义。所谓产品差别化，是指企业在其提供给顾客的产品上，通过各种方法造成足以引发顾客偏好的特殊性，使顾客能够把它同其他竞争性企业提供的同类产品有效地区别开来，从而达到使企业在市场竞争中占据有利地位的目的。

根据以上定义，我们不难发现，产品差别化是一种有效的非价格竞争手段。它的意义在于通过让顾客感知企业产品独特的差异性而影响他们的购买行为，使顾客对本企业提供的特定的产品产生偏好和忠诚，甚至不惜为此支付更高的价格。企业制造产品差异的途径非常多，例如设计与众不同的产品外观、包装，赋予不同的品牌，提供特殊的服务，创造不同的分销渠道，或者是新颖独特的产品广告和促销活动。但是无论如何，企业的产品差别化行为都必须以顾客能够确实感知这种差异为目标。

2. 产品差异程度和市场结构。通过产品差别化，企业就可以寻找到属于自己的稳定的目标市场，它所生产的产品被其他竞争性产品替代的可能性也降低了，结果自然破坏了完全竞争的局面，使市场结构向着垄断竞争的趋势发展，最终甚至可能导致寡头垄断和完全垄断的市场结构。产品差别化主要是从两个方面对市场结构产生直接的影响：

(1) 影响市场集中度。市场上规模较大的上位企业（即市场占有率领先的企业）通过扩大产品差别化程度，可以保持或提高企业的市场占有率，从而保持或提高市场集中度水平；市场上规模较小的下位企业也可以通过产品差别化提高自身的市场占有率，从而降低市场的集中度水平，或改变行业市场的规模分布结构。

(2) 形成市场进入壁垒。现有企业的产品差异化可以使顾客对该企业的产品形成偏好甚至一定的忠诚度，这对于意图进入市场的新企业而言，无疑构成了一定程度的进入壁垒，也就是说，这些试图进入市场的企业也必须通过自己的产品差异化行为，寻找新的目标市场的顾客或者争取原有企业的顾客转换品牌。要做到这一点，需要付出更大的努力，因此，市场的产品差异化程度越高，新企业进入市场的壁垒也就越高。

3. 基本度量方法。

(1) 需求的交叉弹性。之所以可以采用需求交叉弹性来测量产品差别程度，是因为产品差别化会导致产品的可替代性降低，而微观经济学正是用需求的交叉弹性来表示产品之间可替代性的大小。需求交叉弹性的定义公式为：

$$\theta_{ij} = \frac{dq_i/q_i}{dp_j/p_j} \tag{6-5}$$

式中：θ_{ij}——i 产品需求量对 j 产品价格的交叉弹性；

dq_i/q_i ——i 产品的需求变化率；

dp_j/p_j ——j 产品的价格变化率。

对于同一产业市场上的 i 产品和 j 产品而言，当 j 产品的价格变化而 i 产品的价格不变时，如果 i 产品的需求量有较大的变化，说明 i 产品与 j 产品有较高的可替代性，也说明这两种产品的差别不大；反之，则说明这两种产品的

差别较大。由于收集计算需求交叉弹性所需要的数据的难度较大，所以这个指标的实用价值相当有限。

(2) 广告密度。为什么可以使用广告的有关数据来衡量产品差异化的程度呢？这是因为广告能够向顾客传递有关产品的价格、质量、功能、服务等多方面的产品特性信息，因此对于顾客感知产品差异、扩大顾客的心理偏好作用很大，尤其是消费品的广告，对顾客的购买决策有很大程度的影响。可以说，广告是企业用来传递产品差异信息的最重要和最常用的手段。也正因为如此，产业组织的学者很重视企业的广告活动，并用广告费用的绝对额和广告密度两项指标来衡量产品差别程度。广告密度的计算公式为：

$$广告密度 = AD/SL \tag{6-6}$$

式中：AD ——产品广告费用的绝对金额；

SL ——产品销售额。

日本著名产业组织学者植草益对日本31个产业1997年的广告费用和广告密度进行了实证研究，并用广告费用的绝对额和广告密度两项指标对衡量产业市场的产品差别程度的标准作了如下分类：

① $AD/SL \geqslant 3.5\%$ 或 $AD \geqslant 20$ 亿日元，为很高产品差别产业，并且产业市场中存在重要的非广告性的产品差别因素；

② $1\% \leqslant AD/SL < 3.5\%$ 或 10亿日元 $\leqslant AD < 20$ 亿日元，为高产品差别产业，并且产业市场上存在较为重要的非广告性的产品差别因素；

③ $AD/SL < 1\%$ 或 $AD < 10$ 亿日元，为中产品差别产业。

当然，除了上述两种定量的测量产品差别化程度的指标，还可以将形成产品差别的原因分解成多项可测定、可比较的因素，来比较同类产品的差别程度。例如，可以使用技术指标来表示产品性能的差别，用销售网络的状况表示企业销售能力的差异，可以用顾客对服务的评分来表示产品服务质量的差别等等。

由于广告对产品差别化程度影响较大，同时也由于广告活动的数据相对比较容易收集，因此在产业组织研究中，主要是通过广告费用的有关指标来分析产品差别化程度。

4. 产品差异化决策。我们已经说过，企业进行产品差异化的方法很多，归纳起来，有以下六个方面：

(1) 产品主体差异化。根据营销学对产品的定义，产品包括核心产品、中间产品和延伸产品这三个层次。一般而言，同类竞争性产品的核心产品部分是基本一致的，也正是这种一致性使这些产品相互之间形成了一定的可替代性。然而，它们的中间产品和延伸产品部分却给企业提供了一个很大的产品差别化的空间，比如企业为他们各自的产品赋予不同的品牌，设计不同的外观和包

装，还可以通过提供不同的服务让顾客对产品产生不同寻常的感觉。产品主体差异化是企业最经常使用的差别化手段，也往往是最有效的一种手段。

(2) 品牌差异化。品牌差别化也可以被看成是产品主体差别化的一个部分，但是由于近年来企业普遍对品牌策略给予了更高程度的重视，所以我们把它作为一种独立的差异化手段。所谓品牌差别化，不仅仅是要企业给自己的产品设计和注册一个不同的品牌名称，而且更要强调这个品牌名称必须能够让顾客对企业或企业的产品产生有效的联想，因此企业必须通过各种促销活动宣传产品品牌，丰富产品品牌的内涵，提高产品品牌的定位，树立良好的产品品牌形象，不断提高产品品牌的知名度和美誉度。我们甚至可以毫不夸张地说，在消费者的眼睛里，产品的品牌几乎就是产品所具有的全部差异的浓缩和象征，因此，企业必须重视产品的品牌差异化。

(3) 价格差异化。价格差异化也是一种非常普遍而易操作的差异化手段。企业通过为自己的产品制定不同的价格，即高于、低于竞争性产品的价格，来提示顾客本企业产品差异的存在。比如，有的企业把自己的产品定位于高档产品，它的价格往往就始终高于其他同类竞争性产品，这个高价格传递给顾客的信息就是：这个企业（品牌）的产品质量比其他产品更好。而有的企业采取市场跟随者的竞争策略，在模仿领先者产品主体特征的同时，它的产品价格就始终与市场领先者产品的价格保持一定的距离，这个低价格传递给顾客的信息则是：我们的产品与市场领先者的产品差别不大，但是我们的价格更便宜。通过实施这样的价格差异化策略，企业能够有效地把自己的产品同其他竞争者的产品区别开来，从而吸引不同偏好的目标顾客。

(4) 渠道差异化。渠道就是企业分销产品的路径，通过为自己的产品选择不同的分销途径，也可以实现一定程度的产品差异化。比如，有的企业是通过第三方中间商（包括批发商和零售商）销售产品，而有的企业通过自己建立的零售店直接把产品销售给顾客，有的企业采用的是无店铺销售，即没有零售网点，而是通过企业的销售人员直接与顾客打交道，有的企业采用特许经营的分销网络等等。随着技术的发展，又出现了许多新的分销渠道，比如英特网、万维网等，美国著名的网上计算机公司 DELL 就是一个利用网络分销产品的成功的例子。

(5) 促销差异化。所谓促销差异化，就是企业通过利用独特的促销手段，包括广告、销售促进、人员推销和公共关系等，建立顾客对产品差异化的认知。有的企业非常重视广告媒体宣传，有的则重视人员推销，有的企业在利用公共关系方面获得了很大的成功，有的则擅长开展各种形式的销售促进。即便对于同样使用广告宣传的企业而言，也可以在所利用的具体媒体种类上形成差别，比如电视媒体、电台媒体、报纸和杂志媒体，还有各种各样的为企业所有

的媒体。所有这些对不同促销手段的利用，都可以让顾客感知到企业与众不同的特色。

(6) 服务差异化。服务可以被看作是产品的延伸部分，但是近年来，随着技术进步和激烈竞争的优胜劣汰，核心产品差异化空间的不断缩小，人们普遍对服务这个能为产品提供附加值的要素产生了高度的重视。尤其是对于与有形商品相对的服务产品而言，服务差异化通常是一种更为重要的差异化手段。

5. 产品差异的传播与沟通——广告。

(1) 产品信息不对称问题。企业需要向消费者传播有关产品的信息，那是因为对于产品的提供者——企业和产品的购买者、使用者——顾客而言，存在着经济学中所说的信息不对称问题。广告就是一种非常有效的传播与沟通信息的方式。但是，对于不同的产品，企业的广告策略并不相同。如果消费者能够通过检查在购买之前确定产品质量，说明该产品具有“搜寻性品质”，比如家具和服装，我们称这种产品为“先验品”；如果消费者必须在消费产品后才能确定它的品质，说明该产品具有“经验性品质”，比如食品，我们称这种产品为“后验品”。研究表明，提供后验品的企业应该多做一些广告，而先验品则不必，因为消费者很容易鉴别它的质量。

如果市场上所有企业提供的产品没有很大的差异，那么对于单个企业而言，也没有做广告的必要。相反，对于产品差异程度较高的市场而言，广告几乎是必不可少的。美国学者格罗斯曼和萨波罗通过研究证明，有差别商品的市场上存在过度的信息型广告。在他们的模型中，厂商出售有差别的商品，消费者只能通过广告知道某一特定品牌的存在[①]。为了得到更多的消费者，企业必须做更多的广告来提高品牌的知名度和诉求重要的产品差异点。

(2) 广告与绝对成本优势。一些经济学家认为，行业中现有企业做广告会给新企业进入市场造成进入壁垒。因为，企业做广告的目的就是为了影响需求，消费者在广告的刺激下，会逐步培养起对某特定品牌产品的偏好和忠诚度。这样，新企业试图进入市场，获得新顾客或者争取原有企业的老顾客，都不得不花费更多的广告费用以影响消费者，为了成功地实现产品差异化，它所付出的代价往往比原有企业更高。新企业的市场渗透成本会造成新进入的企业不得不制定较高的价格，否则它就要承担不同程度的亏损。从这个意义上说，广告的确能够为原有企业创造出绝对成本优势。换一个角度看，原有企业通过广告进行的产品差异化沟通，构筑了一种进入障碍，而产品差异化本身确实是可以使原有企业保持并运用市场力量的基础之一。

当然，这种绝对成本优势的大小，或者说是进入壁垒的高低程度，主要取

① [美] 丹尼斯·卡尔顿，杰弗里·佩罗夫．现代产业组织．上海：上海人民出版社，1998

决于广告效果的持续时间。尽管产业组织学者对这个问题做了大量经济计量的研究，但结果并不一致。一些研究者发现某些商品的广告效果持续数年，而另一些研究者发现某些商品的广告效果在一年内有效[①]。

6. 不同产业市场的产品差异程度。由于不同产业的产品特征和性质的不同，企业进行产品差别化的空间和能力也有很大的差异，根据产品的差别化程度，可以对产业进行分类，即高度产品差别化产业、中度产品差别化产业、轻度产品差别化产业和产品差别化程度可以忽略的产业[②]。贝恩曾就美国经济中产品差别对不同产业部门影响程度的大小进行分析研究。其研究结果表明：产品差别一般对消费资料产业，尤其是耐用消费品行业较为重要，而对生产资料行业不那么重要。后来，日本学者植草益在贝恩研究的基础上做了进一步的研究，把产业分为中间品、投资品、耐用消费品和非耐用消费品四大类，并分析了这四类产业的差别化程度和原因。我们对这个研究成果做了进一步的归纳，结果如下：

(1) 消费品产业。包括耐用消费品和非耐用消费品两个产业市场。对于耐用消费品而言，消费者购买决策比较慎重，但是多数消费者又不具备鉴别产品物理特性差异的知识和条件。因此，这类商品在质量、广告、售中和售后服务等方面存在较大的产品差别化空间。除了部分低价产品外，产品差别化程度处于中等水平到高等水平之间。

对于非耐用消费品而言，多数产品的差别化程度在中等水平和高水平之间，尤其是价格较高的消费品，其产品差别化程度更高。广告宣传对于非耐用消费品的顾客作用非常显著，往往可以造成消费者对某个品牌产品强烈的主观偏好。因此，非耐用消费品的产品差异化程度一般比耐用消费品还要高。

(2) 工业品产业。所谓工业品，就是主要以企业为销售对象的用于生产的商品。根据植草益的分类方法，可以把工业品产业分为中间品产业和投资品产业两大类。中间品主要是用作各产业的工业消耗品及原材料等，投资品一般为生产设备和装置。对于前者而言，产品比较标准化和规格化，物理差异性较小，而且购买者多为企业，具备鉴别产品物理特性差异的知识和测试手段，主观偏好不强烈，也不易受广告的影响，因此中间品行业的产品差异化程度都较小。对于后者而言，产品本身比较复杂，并且常常是根据客户的需要定制的，因此产品的物理差异比较显著，同时客户需要得到有关产品性能、使用方法的信息服务和售后维修服务，也容易形成产品的服务差别，广告宣传对投资品消费者的偏好也可以产生一定影响。所以说，投资品产业的产品差别化程度高于

① [美] 丹尼斯·卡尔顿，杰弗里·佩罗夫．现代产业组织．上海：上海人民出版社，1998

② 邹义钧，邱钧．产业经济学．北京：中国统计出版社

中间品产业。但是，从总体上看，工业品行业的产品差异化程度要比消费品行业低很多。

（三）进入和退出壁垒

在影响市场结构的诸多因素中，市场进入和退出壁垒是与集中度和产品差别化并列的一个重要因素。对进入和退出壁垒的分析，主要是从新企业进入市场的角度考察产业内原有企业和准备进入的新企业之间的竞争关系，以及最终反映出来的市场结构的调整和变化。一般产业组织研究更加重视研究进入壁垒，考虑到研究的完整性，本书对退出壁垒也做了相应的介绍。

1. 进入壁垒。

(1) 定义。产业组织学中，关于进入壁垒有两个定义。一个定义是贝恩较早提出的。他在《对新竞争者的壁垒》一书中指出，进入壁垒（Barriers to entry）是“和潜在的进入者相比，市场中现有企业所享有的优势。这些优势是通过现有企业可以持久地维持高于竞争水平的价格而没有导致新企业的进入反映出来的[①]。”从另外一个角度讲，进入壁垒也是指“潜在企业”或新企业在同原有企业竞争中所遇到的不利性障碍因素。另一个定义是施蒂格勒在他的著作《进入壁垒、规模经济和厂商规模》中提出的，他认为进入壁垒是新厂商比老厂商多承担的成本。

把这两个定义进行比较，可以发现施蒂格勒的定义更狭窄一些。根据施蒂格勒的定义，规模经济、资本需要量、产品差异化程度等在贝恩看来是进入壁垒的因素不再构成壁垒，而突出了政府管制（进入控制）构成壁垒的作用。施蒂格勒把规模经济排除在进入壁垒之外的观点，对70年代发展起来的“可竞争性市场”理论有很大的影响。“可竞争性市场”的理论家根据施蒂格勒的定义，认为既然新、老厂商成本和需求条件相同，或实行“打了就跑”的策略，即以自身的最佳规模生产，如果价格下跌到无利可图甚至亏本的程度，就可以退出，因此问题不在最佳规模的大小，而在进退是否方便，即沉没成本的大小。根据这个理论，一个自然垄断产业也可以是“可竞争的[②]”。本书所采用的是贝恩所定义的广义的“进入壁垒”的概念，根据这个定义，构成进入壁垒的因素就包括很多，比如绝对成本优势、规模经济、产品差别化、政策法律制度、阻止进入的策略行为等。

(2) 进入壁垒的构成因素。

① 绝对成本优势。根据贝恩的观点，绝对成本优势就是，在特定的产量水平上，现有企业比潜在要进入的企业通常具有的以较低成本进行生产的能

① ［美］G.J. 施蒂格勒．产业组织和政府管制．上海：上海人民出版社，1996

② 同上。

力，由于这种能力的存在，使得潜在的企业或新进入的企业在试图进入市场的过程中或进入市场以后与原有企业相比处于一种竞争的劣势。贝恩和曼恩分别通过对美国20个制造业和13个其他行业的案例研究，发现绝对成本优势壁垒的主要成因与现有企业对原材料的控制有关。而施蒂格勒认为，绝对成本优势壁垒的成因包括：

● 现有企业通过拥有主要专利来控制优异的生产技术；

● 现有企业相对于新企业而言，可以优先获得包括管理在内的高级稀缺资源；

● 现有企业常常能够从供应商那里以更优惠的价格得到批量的投入要素。

② 规模经济。根据规模经济的规律，新进入市场的企业只有在取得一定的市场份额之后才能获得生产和销售的规模效益，在这之前，新企业的生产和销售成本一定高于原有企业，从而处于竞争劣势。当然，为了获得生产的规模经济效益，新企业也可能试图以最低经济规模进入市场，但是那样会引起行业总供给量的大大增加，从而导致产品市场价格的大幅度下跌，甚至降到单位成本之下，结果很可能是得不偿失的。根据以上分析，规模的经济性确实是构成进入壁垒的一个重要方面。

③ 产品差异化。在产品差异化程度较高的行业市场中，产品差别往往是构成进入壁垒的一个更为重要的因素。原有企业通过长期的产品差异化努力，已经建立起了一定的产品（品牌）知名度和美誉度，在保证质量的前提下，企业只需通过少量的广告投入就可以维持顾客对本企业产品的忠诚度。但是对新进入的企业而言，为了寻找新顾客或争取原有企业的老顾客，通常会制定更低的价格，或者投入更大量的促销活动，无论是哪一种方式，成本都很高。这种成本劣势越明显，原有企业的产品差别化所造成的进入壁垒就越高。当然，这其中也有例外，即有些新进入市场的企业掌握着能够淘汰原有企业所提供的产品的新技术，对于这些新企业而言，进入壁垒就低很多。

④ 政策法律制度。政府在经济管理的过程中所制定的政策法律制度也是构筑进入壁垒的一个重要方面。德姆塞茨等学者认为，在某些产业中，企业经营需要获得批准和执照，企业进出口需要获得有关的许可证，资金筹措也要受到政府的限制，还有差别性的税收壁垒、专利制度等，都成为阻碍新企业进入的壁垒。并且，这种壁垒是很难用降低成本或增加广告费用等手段加以克服的。

⑤ 阻止进入策略行为。这是指寡头垄断行业中，现有企业通过相互协调，实施控制产业利润率、形成过剩供给、针对新企业的歧视性价格等一些阻止进

入的策略和行为，由此形成阻碍新企业进入的壁垒。[①]

(3) 市场进入壁垒程度的度量。可以使用两大类指标来衡量产业市场进入壁垒的高低：

① 描述性指标。主要指根据经济规模与市场总规模的比例、必要资本量、产品差别化程度、绝对费用、产业和企业的专利特许数量、交易和批准等各方面的制度规定等指标衡量产业市场的进入壁垒。

② 阻止进入价格指标。一个特定产业的进入壁垒的高低，可以用该产业的最高阻止进入价格高于该产业平均成本的百分比的大小来测定。所谓最高阻止进入价格，是指能阻止新企业进入的价格的最高值。当企业把价格定在完全垄断下利润最大化的价格水平（边际成本＝边际收益）时，新企业还是无能或无意进入这个市场，那么这个产业市场的进入壁垒很高；如果企业把价格定在略高于完全竞争条件下的竞争价格水平（边际成本＝边际收益），就能有效阻止新企业进入，那么这个产业市场的进入壁垒就很低。

(4) 贝恩的实证研究——不同行业进入壁垒的规模。贝恩根据上述两大类指标对美国不同行业的进入壁垒进行了实证研究，他的研究结果如表6－4和表6－5所示。

表6－4 贝恩的进入壁垒（1）

行　业	经济规模	产品差别	绝对成本	资本要求
汽车	3	3	1	3
卷烟	1	3	1	3
汽油	1	3	1	2
鞋	2	1－2	1	0
肥皂	2	2	1	2
钢铁	2	1	3	3
拖拉机	3	3	1	3
轮胎、导管	1	2	1	2
肉类加工	2	2	2	0－1
水泥	2	1	1	2
面粉	1	1－2	1	0

注：数值越高，表明进入壁垒也越高。

2. 退出壁垒。

(1) 定义。所谓退出壁垒（Barriers to exit），就是企业在退出某个行业市场时所遇到的阻碍。对行业市场退出壁垒的深入研究比较晚，研究退出壁垒之

① ［日］植草益．产业组织论．北京：中国人民大学出版社，1988

表 6-5 贝恩的进入壁垒 (2)

行 业	总体壁垒	行 业	总体壁垒
汽 车	很高	面 粉	中等偏低
卷 烟	很高	水 泥	中等偏低
汽 油	很高	肉类加工	中等偏低
肥 皂	高	轮 胎	中等偏低
钢 铁	高	人造丝	中等偏低
拖拉机	很高		

注：壁垒很高的行业可以使价格比竞争水平高 10%以上，高和中等偏低的进入壁垒分别允许价格超过竞争水平 7%和 4%。

所以也很必要，是因为行业市场退出壁垒的高低也会影响企业进入市场的决策：如果退出行业的成本高昂，企业进入市场的动机就会削弱。假定，企业要进入一个特定的行业必须拥有专用性程度很高的资产，企业如果发现在该行业中获取非正常利润的机会很短暂，深思熟虑后它就可能决定不进入这个市场，但是如果进入和退出成本都很低，新企业就可以迅速进入，然后迅速退出，也就是所谓的“打了就跑”。

(2) 退出壁垒的构成因素。如果企业主动或被迫要退出某个行业市场，却又难以退出，就表明这个市场上存在退出壁垒。退出壁垒的成因主要有以下几点：

① 资产专用性和沉没成本。如果企业投资的资产专用性很强，那么在企业退出这个行业时，这些巨额资产往往很难出售和变现。如果这些资产根本无法转卖或只能以相当低的价格转卖，那么出售价格和企业投资额扣除折旧后的剩余价值之间的差价就是沉没成本。沉没成本越大，企业退出市场的壁垒也就越高。

② 解雇费用。企业在退出某个市场时，必然会解雇员工。根据合同或国家劳动法的规定，解雇工人可能必须支付退职金、解雇工资，企业如果需要转产，为了让原来的员工继续在企业里工作，就必须培训他们从事新工作的技能，培训费用就此发生，这些费用越大，企业退出某个市场的障碍也就越大。

③ 政策法律的限制。政府为了一定的目标，经常通过制定政策和法规限制某些行业的企业从市场上退出。比如，在电力和煤气等公用事业部门，政府出于确保稳定服务的目标，对有关企业的退出往往是加以限制的；对于某些非公益性的行业，如果实行的是特许经营制，政府也可能会阻止企业的退出。在

一些发展中国家，政府为了控制价格总体水平，对某些基础行业实行限价政策，从而导致这些行业的政策性亏损，在这种情况下，如果企业想要退出这个行业，政府也可能会出来干预。

研究表明，构成进入壁垒的因素往往同构筑退出壁垒的因素紧密相关，因此在一般情况下，进入壁垒低的行业，退出壁垒也可能较低，这种行业的竞争性就比较强；相反，进入壁垒高的行业，退出壁垒也可能较高，这种行业的垄断性就比较强。当然，也会存在另外一些特例。

第二节 市场行为

一、市场行为的定义

市场行为是指企业在市场上为实现其目标（如利润最大化、更高的市场占有率等）而采取的适应市场要求不断调整其行为的行为。企业的市场行为（也可以简称为企业行为）受到市场结构的状态和特征的制约，反过来，市场行为也作用于市场结构，影响和改变市场结构的状态和特征。

产业组织理论主要研究的是寡头垄断（亦称寡占）型市场结构中企业的市场行为，原因在于：

1. 完全竞争和完全垄断型态的市场在现实经济中非常少见，并且这两种类型市场结构中企业的市场行为通常可以忽略。对于前者而言，因为存在着大量的买者和卖者，所以单个企业是价格的接受者，而不是价格的制定者，任何一个企业的市场行为都无法对其他企业的行为产生有效的影响；对于后者而言，市场上只有一个企业，它就是价格的制定者，并且它的行为不受任何竞争行为的影响。

2. 寡头垄断是介于完全竞争和完全垄断之间的一种市场型态，由于市场上存在几个规模较大的相互依存、相互竞争的企业，所以每一个企业的市场行为都会对其他企业的行为产生有效的影响，研究这种市场中的企业行为就非常有意义。

我们把企业的市场行为分为两大类：市场竞争行为和市场协调行为。

二、市场竞争行为

市场竞争行为又可以分成三种具体的行为：定价行为、广告行为和兼并行为。

（一）定价行为

由于寡头垄断市场的情况非常复杂，经济学家对寡头企业定价行为的研究

结果并没有形成完全一致的结论。在使用有关理论模型求解时，都需要严格的假定，不同学者的假定不同，由此得出的答案不同，也就不足为怪了。

寡头企业在决定均衡价格和产量时，不仅要考虑自己的决策对市场的影响，还要考虑竞争者对自己的决策的反应，然后再根据这种反应进行决策。推测竞争对手的反应时，通常有两种假定：第一种是假定竞争对手不会作出反映，企业继续保持原有的价格和产量；第二种是假定竞争对手认识到相互间的利害关系，采取了比较明智的反应。这里我们将介绍三种相关的经典的经济学模型。

产业组织学者泰勒尔把这种决策过程称为“战略相互作用”，并且用最新的经济学分析工具——博弈论（也称对策论）来分析这个决策过程，我们将在接下来的第七章中重点介绍这种分析方法。

1. 寡头垄断市场的模型。

(1) 古诺模型。法国经济学家古诺在 1838 年提出了一个寡头模型。这个模型的基本结构是各企业生产同一产品。

前提假定： 假定各企业（通常使用双头模型）生产同一产品，并都以产量为决策变量。并且假定，某企业在选择其产量时假定其他企业的产量不会因它的决策而变化。需求函数为 $P = a - bQ$，A、B 两个企业的边际成本是常数 C_1 和 C_2，两企业的固定成本为 0。

推导和分析：

① 首先推导 A、B 两企业的产量函数。

A 企业： $\pi_1 = P(Q)q_1 - c_1q_1 = [a - b(q_1 + q_2)]q_1 - c_1q_1$

根据利润最大化的条件：$MR = MC$ $(a - bq_2 - 2bq_1 = c_1)$，A 企业利润最大化的产量为：

$$q_1 = (a - c_1)/2b - q_1/2 \tag{1}$$

同理可得，B 企业利润最大化的产量为：

$$q_2 = (a - c_2)/2b - q_1/2 \tag{2}$$

由以上两式可以看出，A 企业的产量是 B 企业产量的函数，反之亦然。所以，我们把 (1) 式看作是 A 企业对 B 企业的反应函数 $R_1(q_2)$，(2) 式是 B 企业对 A 企业的反应函数 $R_2(q_1)$。

② 求解古诺均衡。我们知道，所谓均衡，就是所有企业都不再改变它们的产量的市场状态。我们已经得出了 A、B 两个企业的产量反应函数 $R_1(q_2)$和 $R_2(q_1)$，如图 6-2 所示。

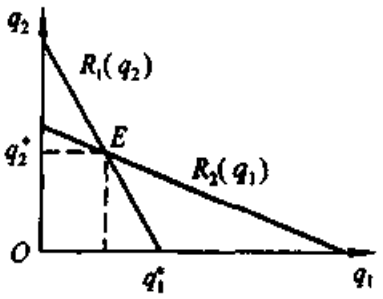


图 6-2 古诺均衡示意图

不难理解，两条反应函数曲线的交点 E 正是我们要寻求的均衡点，在这个点上，如果 A 企业的产量为 q_1^*，那么 B 企业的产量一定为 q_2^*，并且两个企业都不会改变各自的产量。这一对产量(q_1^*，q_2^*)就是古诺均衡。

图形的方法固然直观，但是我们尚无法得出精确的数值，因此下面我们在使用代数的方法求解古诺均衡，也就是求解（1）式和（2）式的联立方程解。为了简化代数运算，我们假定 $C_1 = C_2 = C$（尽管古诺模型并不要求每个企业都完全相同），于是有：

$$\begin{cases} q_1 = (a-c)/2b - q_2/2 & (1) \\ q_2 = (a-c)/2b - q_1/2 & (2) \end{cases}$$

解得：
$$q_1^* = q_2^* = q^* = (a-c)/3b$$

结论：

① 对于双头垄断的古诺模型而言，古诺均衡产量为：

$$q^* = (a-c)/3b$$

② 如果推广到有 n 个相同企业的产业，该产业的古诺均衡产量为：

$$q^* = (a-c)/(n+1)b$$

问题：古诺均衡是一种静态的均衡，即双方一旦进入古诺均衡这个状态，就不会再试图改变各自的行为。但是，这个模型并没有告诉我们双方是如何进入这个状态的。

（2）伯特兰德模型。在伯特兰德模型里，企业以价格为决策变量，它们的产品是完全替代品。

前提假定：伯特兰德模型假定，当企业制定其价格时，认为其他企业的价格不会因它的决策而改变，并且 n 个（为简化，取 $n=2$）寡头企业的产品是完全替代品。A、B 两个企业的价格分别为 P_1 和 P_2，边际成本都等于 C。

推导和分析：根据模型的假定，由于 A、B 两个企业的产品是完全替代品，所以消费者的选择就是价格较低的企业的产品；如果 A、B 的价格相等，则两个企业平分需求。于是，每一个企业的需求函数为：

$$D(P_I, P_J) = \begin{cases} D(P_I), & P_I < P_J \\ 1/2 \times D(P_I), & P_I = P_J \\ D(P_J), & P_I > P_J \end{cases}$$

因此，两个企业会竞相削价以争取更多的顾客。当价格降到 $P_1 = P_2 = C$ 时，达到均衡，即伯特兰德均衡。

结论：只要有一个竞争对手存在，企业的行为就同在完全竞争的市场结构中一样，价格等于边际成本。

问题：伯特兰德模型之所以会得出这样的结论，与它的前提假定有关。从

模型的假定看，至少存在以下两方面的问题：

① 假定企业没有生产能力的限制。如果企业的生产能力是有限的，它就无法供应整个市场，价格也不会降到边际成本的水平上。

② 假定企业生产的产品是完全替代品。如果企业生产的产品不完全相同，就可以避免直接的价格竞争。

(3) 斯塔克尔伯格模型。在古诺和伯特兰德模型里，竞争厂商在市场上的地位是平等的，因而它们的行为是相似的。而且，它们的决策是同时的。当企业甲在作决策时，它并不知道企业乙的决策。但事实上，在有些市场，竞争厂商之间的地位并不是对称的，市场地位的不对称引起了决策次序的不对称，通常，小企业先观察到大企业的行为，再决定自己的对策。德国经济学家斯塔克尔伯格建立的模型就反映了这种不对称的竞争。该模型的假定是：主导企业知道跟随企业一定会对它的产量作出反应，因而当它在确定产量时，把跟随企业的反应也考虑进去了。因此这个模型也被称为“主导企业模型”，由于我们认为斯塔克尔伯格的模型假定更接近于一种有意识的价格协调行为，所以我们把这个模型的内容放在下文的“市场协调行为”中作经济学的分析。

2. 掠夺性定价。

(1) 特征。掠夺性定价又称驱逐对手定价，意思是某企业为了把对手挤出市场和吓退试图进入市场的潜在对手，而采取降低价格（甚至低于成本）的策略。这种策略性行为有三个重要的特征：

① 在掠夺性定价中出现的价格下降，一般是暂时性的，如果价格降低到成本水平以下，发起企业就要承担亏损，但是在把竞争对手驱逐出市场之后，发起企业往往会再度把价格提升到可获经济利润的水平上，这个过程通常是“先亏损后盈利”的，因此掠夺性定价是企业以长期利润最大化为目标的策略性定价行为；

② 在掠夺性定价中企业发动暂时性降价，实质目的是要缩减供给量，而不是扩大需求量，这一点非常重要，因为只有在有效控制供给量的前提下，发起企业在驱逐对手之后才能提高价格；

③ 一般情况下，采用掠夺性定价策略的都是市场上势力雄厚的大企业，因为对手可能不相信企业发出的威胁信号，或者采取“硬拼”的对策，发起企业就必须具备比它的对手更长时期地忍受低价造成的亏损，这样才有可能获得最后的成功。要做到这一点，非大企业莫属。

(2) 后果和影响。掠夺性定价行为一般发生在大企业和小企业之间，大企业采用这种策略的目的主要在于驱逐或消灭现有的竞争对手或是教训不合作的竞争对手，但是同时它也向意欲进入市场的新企业发出了警告。对于现实经济而言，掠夺性定价并不是经常发生的，大企业可能更愿意通过兼并来消灭竞争

者，因为兼并能使企业免受短期甚至更长时期降低价格造成的利润损失，又有利于增强企业的实力和竞争力。但是，如果兼并成本太高，企业可能就会采用掠夺性定价的手段。

掠夺性定价对市场结构的竞争性将产生极为不利的影响，这是显而易见的。因此，有些国家的法律规定这种行为是非法的，但是困境在于：如何确定企业是否采用了掠夺性定价策略？为此许多经济学家和法学家进行了研究，有的认为应当以长期边际成本为标准，有的则建议用平均成本，但不幸的是，大多数用来确定掠夺的标准都难以付诸实践，主要原因是：第一，用来确定短期边际生产成本或平均可变生产成本的数据常常难以获取；第二，其他与价格掠夺无关的因素会对检验标准产生干扰。[①]

3. 限制性定价（阻止进入定价）。

(1) 短期限制性定价。限制性定价又被称为“阻止进入定价”，它是指寡头垄断市场上的卖主将价格定在足以获得经济利润、但又不致于引起新企业进入的水平上。早期的限制性定价模型归功于贝恩、莫迪格里安尼和西洛斯—拉比尼。在他们建立的模型中，有这样几个前提假设：

① 原有企业和潜在进入企业都谋求长期利润最大化；

② 潜在进入者相信，新企业进入后原有企业不会改变它的产量，因此它进入以后，行业的总产量等于它的产量和原有企业的产量之和，超出需求的供给将导致价格下降；

③ 原有企业很容易串通起来采取限制性定价的行为，并且通常是由占有优势地位的寡占企业与其他企业协调，并率先实施的。

我们可以发现，企业采用限制性定价的直接目的是阻止新企业进入市场，但实质上这是一种牺牲部分短期利润以追求长期利润最大化的行为，因此限制性定价同掠夺性定价一样，都是企业长期定价的策略性行为。有所不同的是，采用限制性定价的企业在短期内仍有“微利”可获，而采用掠夺性定价的企业在短期内处于亏损状态。

(2) 动态限制性定价。如果一个企业在长期内确定价格（或产量）来减少或消除招致新企业进入它所在市场的动因，那么这个企业采取的就是动态限制性定价策略。比如，作为该行业价格制定者的一家大型主导型厂商会限定价格以减少或消除一些作为价格接受者的竞争的小型从属厂商。虽然主导企业有能力制定一个很高的价格并在短期维持这个价格水平，但是它们往往并不愿意这样做，因为市场外潜在的进入企业看到的利润越高，它们就越可能迅速进入，如此最终将导致价格的下降。但是另一方面，如果主导企业为了阻止新企业进

① [美] 丹尼斯·卡尔顿，杰弗里·佩罗夫. 现代产业组织. 上海：上海人民出版社，1998

入而把价格定得很低，那么它自身在短期和长期里的盈利将极为菲薄。所以，市场主导企业经常采取的一种做法是先订立一个高价，然后随着新企业的进入逐渐降低价格，这样做最符合企业追求长期利润最大化的目标。现实经济中，我们经常看到的情况正是如此，新产品刚刚导入时价格定得很高，然后迅速回落到竞争性价格水平；新兴产业发展初期，一家或几家厂商占有很大的市场份额且竞争者很少，然后随着新厂商的逐步进入，价格开始下降，最后一些新进入的跟随型厂商由于无法承受低价造成的亏损，又不得不退出这个市场。

(3) 影响限制性定价的主要因素。贝恩认为，影响限制性定价的主要因素是：

① 市场进入壁垒的高低。壁垒高，阻止进入的价格也高，因为壁垒高，新企业难以进入，所以阻止进入价格可高一些；壁垒中等，阻止进入价格就低一些；壁垒很低，新企业容易进入，要阻止其进入，必须按平均的甚至更低的利润水平来定价。

② 经济规模。在经济规模是主要的进入壁垒时，原有企业制定阻止进入价格的原则通常为：第一，使在非经济规模条件下生产的新企业无利可图，被迫退出市场；第二，适当增加产量，减少新企业可能的市场份额，使新企业由于市场份额不足而无法进行规模生产，导致成本上升，最终退出市场。

(二) 广告行为

广告行为是企业在市场上经常采用的一种主要的非价格竞争的方式。产业组织理论重点研究广告对市场结构与市场绩效的影响以及广告在不同行业的特点等问题。

1. 广告与信息披露。对于企业而言，广告最直接的作用就是信息披露。当然，广告既可以传达一些确凿的事实，也可以让受众形成一些模糊的认识，还能试图为企业本身、企业的产品和品牌创造良好的公众形象。

广告的信息内容取决于消费者能否在购买之前确定产品的质量。我们在前文中已经谈到，在产业组织学中，商品有“先验品”和“后验品”之分。所谓先验品，就是消费者能够通过检查在购买之前确定产品质量，我们就说这种商品具有“搜寻性品质”，因此先验品也被称为“搜寻商品”，例如家具、服装以及其他主要性质可通过视觉或触觉检查而确定的商品；所谓后验品，就是消费者必须在消费产品之后才能确定它的质量，这种商品具有“经验性品质”，因此也被称为“经验商品”，例如加工食品、软件设计和心理治疗。

对于不同种类的产品，企业所采取的广告策略是不同的。研究表明，搜寻商品的广告应提供有关产品性质的直接信息，比如实物图像（动态或静态）和相关的文字描述，并且不能包含虚假信息，因为消费者很容易鉴别；对经验商品而言，广告本身就是所要传递的最重要的信息。企业往往不向消费者介绍产

品本身，而是通过反复强调企业名称和品牌名称来加深消费者的印象，以提高企业和品牌的知名度为主要目的。研究还发现，如果从数量上加以比较，为经验商品所做的广告远远超过为搜寻商品所做的广告。

2. 广告行为对市场结构的影响。企业的广告行为对市场结构的影响表现在以下两个方面：

(1) 广告与产品差异。广告是企业向消费者传递产品差异信息的最重要的手段，因此企业通过广告中的有效诉求，可以让消费者深刻认知其产品与众不同的特点，从而与竞争者的产品区别开来。同时，我们也看到，广告本身也可以被看成是产品差异的一个组成部分。即使企业提供的产品与竞争者相比并没有突出的不同之处，它也可以通过做一个创意独到的广告而在众多产品广告中脱颖而出，为消费者所认知。

(2) 广告与进入壁垒。广告会增强进入壁垒。我们在前文中已经讨论过，产业内原有企业通过大量的广告投入影响消费者的主观偏好，建立本企业及其产品品牌的知名度，甚至可以说他们所投入的广告费用已经变成了无形资产，潜在的进入者必须广泛地做广告，以克服原有企业所建立的商誉，并且它的投入将更大，这无疑使新进入的企业在竞争中处于成本劣势，所以说市场中原有企业所做的广告造成了一定程度的进入壁垒。当然，这种进入壁垒作用的强度取决于广告效果持续的时间。

从以上两个方面看，企业的广告行为将导致产业市场集中度的提高。当所有竞争性企业都从事广告活动时，它们的市场份额将随广告活动的成败而变化。成功的广告会使企业拥有更多的消费者，市场份额就会提高；失败的广告会使企业失去顾客，甚至不得不退出市场；此外，市场上原有企业所做的大量广告对意图进入市场的潜在企业构成了一定程度的进入壁垒，使它们“望而却步”。所有这些方面作用的结果就是产业市场的集中度提高。实证研究也表明，广告活动是竞争企业市场份额差距扩大的重要原因。

3. 广告在不同产业市场上的作用与特点。广告在不同产业市场上的作用和特点各不相同，美国著名的产业组织学者凯维斯对非耐用消费品、耐用消费品和中间产品这三种行业市场上企业的广告行为进行了研究。

(1) 非耐用消费品行业。在非耐用消费品行业，广告对消费者形成的主观偏好影响很大，有利于形成产品差异，因此市场上的企业常常试图通过大量的广告投入来影响消费者的选择和建立品牌忠诚度。

(2) 耐用消费品行业。在耐用消费品行业，由于产品差异程度主要由产品的性能、质量和销售服务水平决定，消费者在购买决策的过程中相当谨慎，受广告活动影响的程度相对非耐用消费品小，因此市场上的企业往往把广告费用占总销售费用的比例控制在一个很小的范围内，而把大部分的销售费用用于销

售组织的建立和完善方面。

(3) 工业品行业。在工业品行业市场上，产品或者比较标准化和规格化，或者完全是根据客户的需要定制，产品的购买者一般都是富有经验和鉴别能力的专家，因此消费品市场上的广告行为就不适用。企业投入的广告费用很少，主要是做企业和品牌的宣传广告，而把大量的销售费用用于人员推销活动。

4. 广告的福利效果。广告对社会福利的影响一直是经济学界争论颇多的一个问题。在产业组织学中，对广告福利效果的褒贬主要体现在以下几个方面：

(1) 广告能够降低消费者的搜寻成本。消费者通过广告可以迅速、方便地了解什么是他们需要的产品、在哪里可以买到这些产品和以什么价格购买。广告所传递的这些信息无疑可以降低消费者和企业之间的一种交易成本——搜寻成本。

(2) 价格广告能够增进社会福利。大量经验表明有关相对价格的广告会增加竞争并促进福利。提供相对价格信息的广告倾向于降低市场价格，并让顾客了解在哪里可以更低的价格购买他们需要的商品。如果价格较低的商店为它们的价格做广告并吸引了更多的消费者，这些商店的规模就会增加，市场平均价格也会因此下降。许多实证研究表明有关价格的广告降低了消费者支付的平均价格。[①]

(3) 非价格广告能够克服劣质品问题。在某些市场上，消费者可能并不具备鉴别高质量产品和低质量产品的能力，由此企业就会感到出售高质量产品无利可图。但是如果企业通过广告显示了高质量，就可以吸引顾客试用并引致反复购买。因此，高质量产品的生产企业有更大的做广告的动机，因为这种广告能够导致反复销售，而低质量产品的广告只能导致当期销售。从这种意义上看，广告的确具有优胜劣汰的作用。

(4) 广告过度问题。一些研究试图证明某些行业市场上企业做了过量的广告以诱使消费者购买产品，有的甚至是他们根本不需要的商品。企业为此投入的大量广告费用和消费者所购买的“没有效用”的产品都是对社会资源的一种浪费。

(5) 广告导致市场集中度提高。广告的确会导致不同程度的市场集中，有学者就此认为广告会损害行业市场的竞争性，从而最终导致垄断势力的形成，使社会总福利水平下降。

事实上，对所有这些方面的研究仍在继续，无论是通过理论模型的推导还是实证研究，学者们都没有能够得出一致的结论。可能我们不得不承认，广告

① [美] 丹尼斯·卡尔顿，杰弗里·佩罗夫．现代产业组织．上海：上海人民出版社，1998

的福利效果确实是正负兼有的。

（三）兼并行为

1. 定义。企业兼并是指两个以上的企业在自愿基础上依据法律通过订立契约而结合成一个企业的组织调整行为。由于组织调整行为是对市场关系影响最大的市场行为，因此产业组织理论对企业兼并行为的研究非常重视。

企业兼并是资本集中的一种基本形式。它的特点是：(1) 伴有产权关系的转移；(2) 通过兼并，原有企业的业务将集中到合并后的新企业中；(3) 多家企业的财产变成一家企业的财产，多个法人变成一个法人。

2. 类型。企业兼并有如下三种类型：

(1) 横向兼并（水平兼并）。横向兼并，又称水平兼并，是指进行兼并的企业属于同一产业、生产同一产品或处于同一加工工艺阶段，例如两家都生产化妆品的企业之间的兼并就是横向兼并。

(2) 纵向兼并（垂直兼并）。纵向兼并，又称垂直兼并，是指进行兼并的企业之间存在着垂直方向（前向或后向）的联系，分别处于生产和流通过程中的不同阶段。例如生产整车的企业和生产汽车零部件的企业之间的兼并就是纵向兼并。

(3) 混合兼并（复合兼并）。混合兼并，又称复合兼并，是指分属不同产业、生产工艺上没有关联关系、产品也完全不同的企业之间的兼并。例如，生产个人电脑的企业和房地产企业之间的兼并就是混合兼并。

3. 企业兼并的动机。企业兼并的动机多种多样，主兼企业和被兼企业的动机也不相同，下面介绍的是主兼企业和被兼企业的几种主要动机。

(1) 主兼企业的动机。

① 获得规模经济的效益。这是企业兼并的一个非常重要的动因。企业通过兼并可以扩大生产和销售的规模，从而降低平均生产成本和销售成本，获得更高的利润。兼并后获得的规模经济效益表现在几个方面：首先是技术上的规模经济效益。由于生产规模扩大了，设备专业化、生产自动化和连续化的水平也就可以提高，从而可以降低生产成本。其次是财务上的规模经济效益。企业兼并后由于大量购买原材料而可以获得更大的折扣；规模大、实力强的企业更容易向银行融资，贷款利率也往往更低等。最后，还有一种所谓的“协同效应”，联合进行的互补性经济活动可以产生协同效应。比如，一家计算机硬件生产企业通过兼并一家开发能力强大的软件生产企业就可以获得协同效应。

② 提高市场竞争力和市场支配力量。对于企业而言，市场竞争能力的提高非常重要。企业希望通过削弱和消灭竞争者来获取更大的市场支配力量更是符合常情。通过兼并，企业的竞争对手减少，市场占有率提高，企业影响和控制市场的能力也得到了加强，也就越有可能获得垄断的超额利润。我们在前面

有关掠夺性定价的讨论中曾经提到，相对于通过掠夺性定价驱逐竞争对手这种方法而言，企业往往更愿意采用兼并的方法，因为这样可以避免企业短期内承受亏损。

③ 降低市场进入壁垒。在进入一个新的市场时企业通常会遇到一定程度的进入壁垒，兼并可以有效地降低这种壁垒。如果企业采用新建企业的方式进入一个市场，它必须在所有方面投入大量的资本，而且需要面对来自原有企业的全方位的抵抗，同时由于总供给水平的提高，产业市场的供求平衡将被打破，这样就可能会导致价格下降，引发价格战。但是，如果企业通过兼并产业市场中已有的企业进入该市场，所需投入的资本量相对较少，并且由于不对产业的总供给水平产生很大的影响，短期内产业内部的竞争结构仍将保持不变，引发竞争者报复和价格战的可能性就大大减少了。

④ 减少资产经营风险。对于主兼企业而言，通过混合兼并可以实现多元化经营。这样自然可以分散企业的经营风险。

⑤ 单纯扩大规模，提高经理人员的声望。对于职业经理人员，企业规模的扩大往往可以给他们带来很大的个人成就感，有利于提高他们在市场上的声望，并最终影响他们的权力、收入和社会地位。从这个角度看，企业的经理人员具备单纯追求企业规模扩大的动机和倾向。

(2) 被兼企业的动机。

① 减少资产经营风险。在经济不稳定时期，小企业总是最先受到不利影响的企业，因此如果能被一个实力雄厚的多元化经营的大企业兼并，就可以大大降低经营风险。

② 避免破产。为了避免破产而同意被其他企业兼并是一个非常重要的被兼并动机。企业的所有者和经营者通常对自己或自己经营的企业怀有深厚的感情，不愿意看到辛苦建立起来的企业毁于一旦，如果其他企业有足够的资金和丰富的管理经验使濒临破产的企业“起死回生”，该企业就会选择被兼并。

③ 回收资本。通过兼并，被兼并企业的所有者就可以抽回全部或部分投入资本。

4. 企业兼并对市场结构的影响。研究表明，企业兼并是一把“双刃的刀”，它所产生的效应既有积极的一面，又有消极的一面。就积极的方面看，兼并是推动产业存量结构调整的重要手段，通过企业兼并，生产要素得以向优势企业集中，社会资源配置得到优化，新兴产业中的企业通过兼并衰退行业中的企业而使自身发展壮大，衰退行业中的企业通过被兼并顺利退出这个行业。从消极的方面看，兼并导致的市场集中如果超过一定的限度，就会产生垄断势力，并由此带来垄断的低效率和社会总福利的损失，因此市场经济国家都非常重视通过适当的产业组织政策来调节企业的兼并行为，使其保持在一个适度的

水平上。我们考察的是企业兼并行为对市场结构的影响，这种影响主要表现在两个方面：

(1) 市场支配力量的加强和垄断的出现。大企业之间的横向兼并很可能使兼并后的企业获得更强大的市场支配力量。这种市场支配力量表现在提高产品价格，采取行动阻止新企业进入或驱逐竞争对手，从而最终形成垄断势力，同时在原材料供给方面大企业又会形成买方垄断。

(2) 进入壁垒的形成。兼并还会导致进入壁垒的形成。比如，纵向兼并导致市场上产品的生产过程高度一体化，这样试图进入该产品市场的新企业也就必须在多个生产阶段同时进入，否则就不足以同原有企业竞争，但是这样无疑会大大提高新企业进入市场的资金投入和经营风险，实质上就是一种阻止其进入的壁垒。对于实现了混合兼并的企业而言，可以利用多产品和多市场的有利条件，实施限制性定价和掠夺性定价，从而巩固自己在市场上的垄断地位，这对意图进入市场的潜在企业而言，也构成了一种进入壁垒。当然，从另一个角度看，如果企业通过混合兼并可以进入一个新的市场，并且具备承担短期亏损的实力，这无疑有利于降低该市场的集中程度，促进竞争。

综上所述，企业兼并对市场结构的影响还是以加强集中度为主，尽管在某些情况下也会有利于促进竞争。

三、市场协调行为

(一) 定义

所谓市场协调行为，是指同一个市场上的企业为了某些共同的目标而采取相互协调的市场行为。竞争和合作是两种最基本的市场关系。在某些情况下，企业之间存在激烈的竞争而势不两立，但是在某些情况下，企业之间不得不相互妥协以求实现共同有利的目标。企业之间的市场协调行为通常并不是以明确的协定和契约来加以规范的，而是采取暗中共谋的形式，因为许多市场经济国家都制定了相应的法律来约束垄断势力的形成。市场协调行为可以分为两大类，即价格协调行为和非价格协调行为。非价格协调行为又以产品共谋为主，比如汽车产业中占支配地位的寡头企业作为车型变换的领导者，把自己设计的车型作为市场流行强加给消费者，其他企业为了避免产品竞争导致两败俱伤，就追随支配企业，开发款式相近的车型，这就是典型的产品共谋行为。

我们将主要讨论价格协调行为。所谓价格协调，就是企业间关于价格调整的协定和共同行为。最基本的价格协调形式是卡特尔和价格领导制。

(二) 卡特尔

1. 卡特尔的定义。在寡头垄断市场上，某一企业的利润不仅取决于其自身的决策和行为，而且受到其他企业决策和行为的影响。这种相互依赖的关系

使得追求企业利润的企业认识到他们可以通过结成同盟来避免竞争。若干个企业为达到稳固地垄断市场的目的而结成联盟，这样的组织就是卡特尔。

卡特尔在大多数发达工业国家是非法的。其中，美国对反托拉斯的立法、执法都比较严格，尽管如此，暗中的、策略性的价格合谋还偶有发生。在国际上，最有影响的卡特尔要数石油输出国组织（OPEC），这是一个于1960年成立的由阿拉伯主要产油国家组成的卡特尔。

2. 卡特尔的经济学分析——合作型的寡头垄断模型。

前提假定：产业市场的总需求函数为 $P = A - Q$。市场上有A、B两个企业，它们的成本函数同为 $C(q)$。

推导和分析：如果A、B结成卡特尔，它们的决策就等同于一个拥有两个工厂的垄断企业的决策，即边际收益与每一个企业的边际成本相等，即：

$$MR(q_1 + q_2) = MC_1(q_1) = MC_2(q_2)$$

结论：在这样的产量决策下，卡特尔实现了最大的垄断利润。

3. 卡特尔的不稳定性分析。根据以上的经济学分析，我们看到对于整个卡特尔来说，在最优垄断产量条件下，边际成本等于边际收益，一旦产量超出垄断产量的水平，卡特尔的利润就会降低。但是对于个别卡特尔成员来说，当一个成员增加产量而其他成员的产量不变时，由于增产导致的收益增加全部由该成员取得，而增产导致降价所带来的收益损失却是由全体成员分担。这样，尽管增产对整个卡特尔组织而言将导致边际收益小于边际成本，但是对于某个增产的卡特尔成员而言，却是边际收益大于边际成本，因而是有利可图的。

在卡特尔里，谁背离合同，谁就能够得到更多的利润，相反，谁忠于合同，谁的利益就会受损。意识到这一点，每个成员都会偷偷违背合同，进行超量生产。如果每个成员的产量都超过限额，卡特尔也就失去了垄断市场的作用，卡特尔就会崩溃。如果没有成文契约或其他制约机制，卡特尔将非常不稳定。但是，恰恰在许多国家，卡特尔是非法的，因此卡特尔只能利用不成文的默契来监督成员、惩罚违约行为。在成员较少的情况下，监督成本比较低，但是成员众多的话，就很难实行监督了，因此卡特尔也就更加不稳定。

有学者认为，卡特尔成功必须具备两个条件：第一，一个稳定的卡特尔组织必须要在其成员对价格和生产水平达成协定并遵守该协定的基础上形成。但是，由于不同的成员可能有不同的成本，有不同的市场需求，甚至有不同的目标，所以它们想要制定的价格水平并不完全一致。此外，如前所述，卡特尔的成员还受到增加产量以获取更大的收益和市场份额的“背叛”卡特尔组织的诱惑，因此卡特尔组织必须通过发出某种威胁（如长期价格将回到竞争性市场的水平）来阻止成员发生背叛；第二，取决于垄断势力的潜在可能。即使一个卡特尔能够解决组织上的问题，如果它面临的是一条高度弹性的需求曲线，它提

价的余地也很小。因此，潜在的垄断势力可能是成功最重要的条件，如果合作的潜力利益很大，卡特尔成员将有更大的意愿来解决组织上的问题。[①]

（三）价格领导制

1. 定义。所谓价格领导制，是指在某一产业市场中，一家企业首先改变价格，其他企业则跟随这个企业采取相应的行动。由于不同产业的市场结构条件不同，价格领导的形式也各不相同。主要有以下三种模式：

（1）主导企业领导定价模式。主导企业通常规模很大，甚至占据50%至95%的市场份额。在这种情况下，小企业会自愿或被迫采取跟随策略。

（2）串谋领导定价模式。适于这种定价模式的产业的市场集中度（CR_4）大多处于中等以上，其中规模较大的主导企业的市场分额多在20%至30%之间，寡头垄断企业之间成本结构大体相同，它们共同决定适宜的价格水平，并得到其他小企业的追随。

（3）晴雨表式领导定价模式。由于产业的集中度较低，所以这种定价模式更接近于竞争市场，其中的领导企业只是最先宣布价格变化，因为它对市场条件的变化更具有敏感性和预测能力。由于实力差距不大，企业之间的行动无法很好地协调，领导者也经常发生变换。

2. 主导企业模型（斯塔克尔伯格模型）。在某些寡头垄断市场上，一个大企业拥有总销量的主要份额，而一组较小的企业则供给市场的剩余部分。在这种情况下，这个大企业就会以主导企业的身份确定一个能够实现其最大利润的价格，而其他的那些单独对价格影响力很小的企业就会像完全竞争中的企业那样，把主导企业所确定的价格作为给定，并据此安排自己的产量。这就是主导企业模型。下面我们将用经济学的方法对该模型作进一步的分析。

前提假定：市场地位的不对称引起决策次序的不对称。主导企业领先一步，它在决定其最优产量时，把跟随企业的反应函数看作给定。市场需求函数为 $P = a - b(Q), Q = q_L + q_F$，主导企业和跟随企业的边际成本分别为 MC_L 和 MC_F，具 $MC_L = MC_F = C$（假定只有一个跟随企业）。

推导和分析：

（1）首先求跟随企业对主导企业产量的反应函数。根据利润最大化条件，跟随企业的产量决策应满足：$MR_F = MC_F$，即：

$$a - bq_L - 2bq_F = C$$

跟随企业的产量反应函数为：

$$q_F = (a - C)/2b - q_L/2 \tag{1}$$

① 周惠中．微观经济学．上海：上海人民出版社，1997

(2) 主导企业的产量决策。根据利润最大化条件，主导企业的产量决策应满足：$MR_L = MC_L$，把跟随企业的产量反应函数(1)式代入，得出主导企业的产量决策为：

$$q_L^* = (a - C)/2b \tag{2}$$

再把(2)式代入(1)式，得出跟随企业的产量决策为：

$$q_F^* = (a - C)/4b \tag{3}$$

(四) 市场结构与价格协调行为

市场结构对企业之间的价格协调行为有很大程度的影响。一般而言，集中度越高的市场上企业之间价格协调就越容易。如果市场上企业数量众多、实力相差不大，由于各个企业对未来预期的差别很大，就容易发生调整利润的各种摩擦，目标价格难以协调。另外，产品差别小的产业，容易进行价格协调，产品差别程度越高的行业市场价格协调的难度也越高。原因在于：首先，当不同企业的产品之间存在较大的实质性差异时，企业之间的独立性较强、相互依赖性较弱，价格协调就更困难；其次，如果产品差异主要由地理差别和消费习惯的差异造成，那么价格协调的难度就更大；最后，由于产品差别度大，不同企业的生产成本就有很大的不同，能够接受的价格水平也不同，价格协调就非常困难。

第三节 市场绩效

一、市场绩效的定义

市场绩效是指在一定的市场结构中，由一定的市场行为所形成的价格、产量、成本、利润、产品质量和品种以及技术进步等方面的最终经济成果。市场绩效反映了在特定的市场结构和市场行为条件下市场运行的效果。

产业组织理论对市场绩效的研究主要从两个方面进行：第一，对市场绩效本身进行直接的描述和评价；第二，研究市场绩效与市场结构和市场行为之间的关系。本节的主要内容就是第一方面的研究，第四节将从第二方面展开讨论。

二、绩效指标

如何定量地反映市场绩效？这是产业组织学者长期以来一直非常关注的问题。下面介绍三个常用的指标，但是必须记住，这些指标并不是完美的，因为它们本身无法同经济活动的目标完全吻合；其次在计算的过程中，还会存在基础数据的不足和偏差。

(一) 利润率（收益率）指标

这是一个比较常用的重要指标。利润率的一般计算公式是：

$$R=(\pi-T)/E \qquad (6-7)$$[①]

式中：R——税后资本收益率；π——税前利润；T——税收总额；E——自有资本。

之所以可以使用利润率指标来描述市场绩效，是因为微观经济学理论认为，在完全竞争的市场结构中，资源配置实现最优，该市场上的所有企业都只能获得正常利润，且不同产业的利润率水平趋向一致。也就是说，产业间是否形成了平均利润率是衡量社会资源配置效率是否达到最优的一个最基本的定量指标。我们在下文中将对社会资源配置效率作进一步的讨论。

根据以上理由似乎可以推断，利润率越高，市场就越偏离完全竞争的状态，因此利润率也被作为研究市场结构对市场绩效的影响的一个指标。以贝恩为代表的产业组织学者相继对不同产业的长期利润率同市场结构的若干要素（如市场集中度）之间的相关关系进行了实证研究。贝恩的研究结果表明，随着集中度的提高，产业长期利润率也有所提高，但是这两个指标之间的正相关度并不显著（相关度系数 = 0.28）。综观而言，所有这些研究都未能证实理论上关于市场集中度与行业长期利润率正相关的结论。其中有些研究发现了两者之间微弱的正相关，有些则根本没有发现，还有一些研究本身存在着严重的数据缺陷或概念错误。[②]

如何解释这些研究的结果呢？首先，不同行业、不同企业计算成本及利润的方法和口径常常可能不同，即使是很微弱的基础数据的偏差都会使结论产生很大的偏差。其次，我们也必须认识到导致行业、企业利润率偏高的因素很多，决不仅仅是垄断势力的形成。引起超额利润的因素至少还有：第一，作为风险性投资报酬的风险利润；第二，有不可预期的需求和费用变化形成的预料外的利润；第三，因成功地开发和引入新技术而实现的创新利润。因此，在考察垄断因素引致的资源配置非效率的时候，必须从特定产业的利润中扣除上述利润后才能作出判断。[③]

（二）勒纳指数（Lerner index）和贝恩指数（Bain index）

勒纳指数量度的是价格与边际成本的偏离率。其计算公式为：

$$L=(P-MC)/P \qquad (6-8)$$

式中：L——勒纳指数；P——价格；MC——边际成本。

勒纳指数的数值在 0 和 1 之间变动。在完全竞争条件下，价格等于边际成

① 在根据这个公式进行实际计算时，需要根据不同情况对有关的数值项进行调整。

② 周惠中．微观经济学．上海：上海人民出版社，1997

③ ［日］植草益．产业组织论．北京：中国人民大学出版社，1998

本，勒纳指数等于0；在垄断情况下，勒纳指数会大一些，但不会超过1。从直接的角度观察，勒纳指数越大，市场的竞争程度就越低。必须了解的是，勒纳指数本身反映的是当市场存在支配能力时价格与边际成本的偏离程度，但是却无法反映企业为了谋取或巩固垄断地位而采取的限制性定价和掠夺性定价行为（在这两种情况中，勒纳指数接近0，但是却不表明该市场是竞争性的）。此外，在实际计算过程中，由于边际成本的数据很难获得，常常要使用平均成本代替边际成本，从而可能使结论失真。

贝恩指数是著名的产业组织学学者贝恩提出的一个指标。他把利润分为会计利润和经济利润两种，它们的计算公式分别是：

$$\pi_a = (R - C - D) \tag{6-9}$$

式中：π_a——会计利润；R——总收益；C——当期总成本；D——折旧。

$$\pi_e = \pi_a - iV \tag{6-10}$$

式中：π_e——经济利润；i——正常投资收益率；V——投资总额。

于是贝恩指数为：

$$B = \pi_e / V \tag{6-11}$$

实际上，贝恩指数代表的是行业的超额利润率。它的理论依据是，市场中如果持续存在超额利润（或者说经济利润），那么一般情况下就表明该市场上存在垄断势力，且超额利润越高，垄断力量越强。

与勒纳指数相比，贝恩指数所要求的基础数据相对比较容易取得，产生系统偏差的可能性就减少了。但是，这两个指标与利润率指标一样，都建立在不完全的理论假定基础上，因为企业或行业所获得的高利润并不必定是通过垄断力量实现的，而确实存在垄断力量的市场的这些指标也不一定就表现得更高，因为垄断企业往往会出于驱逐竞争对手和阻止新竞争者进入的目的而制定低价格，使行业市场显得无利可图。

三、市场绩效的综合评价

我们曾经定义过，市场绩效反映了在特定的市场结构和市场行为条件下市场运行的实际效果。但是，从另外一个角度看，市场绩效也表示最终实现经济活动目标的程度。由此可见，绩效的衡量同经济活动的目标密不可分。在产业组织学中，我们指向的经济活动目标，主要不是企业层次上的，而是产业和整个国民经济层次上的。那么，在对市场绩效进行评价之前，我们就必须首先了解产业和国民经济层次上的目标具体是什么。毋庸置疑的是，这个目标本身是多元化的，但是从经济学的角度看，社会福利是最主要、也是最具综合性的目标。当然，即使是社会福利目标本身也包括了社会经济活动的效率、公平、稳定和进步等多层次、多方位的内容，这就决定了对市场绩效的评价必然是多层次、多方位的。下面将从产业的资源配置效率、产业的规模结构效率、产业技

术进步状况等若干方面直接或间接地展开评价。

（一）产业的资源配置效率

1. 衡量资源配置效率的直接指标。规范的微观经济学认为，市场机制的正常运行能保证资源的最佳配置，表现为社会总效用或社会总剩余的最大化，即社会福利的最大化。经济学家们一般用消费者剩余、生产者剩余和社会总剩余这三个指标来全面分析和衡量社会资源配置的效率状况。消费者剩余是指消费者从按某一特定价格购买一件商品中所获得的效用减去为此所支付的价格之后的净得利益；生产者剩余是销售收入和生产费用的差额；社会总剩余是消费者剩余和生产者剩余之和。对于这些内容，微观经济学作了很详细的讨论。

在产业组织学的研究中，常常会使用利润率作为衡量行业市场资源配置效率的指标。我们提到过，微观经济学的研究表明，在完全竞争的市场结构中，通过资源在产业间和企业间的自由流动，各产业、各企业的长期利润率趋于平均化，所有的产业和企业都只能获得正常利润，因此可以使用利润率作为衡量产业资源配置效率的指标。至于利润率指标，我们在前文中已经作了较为深入的讨论。

2. 产业的市场结构和资源配置效率。微观经济学的理论研究表明，一般情况下，市场竞争越充分，资源配置的效率就越高；与此相反，市场垄断程度越高，资源配置效率越低。福利经济第一定理表明：完全竞争市场经济的一般均衡是帕累托最优的。一般均衡表明整个经济处于效率状态，因此，所有的消费活动都是有效率的，所有的生产活动也都是有效率的，并且消费和生产活动是协调一致的，即对于任何两种资源，所有消费者的边际消费率全部相等，所有生产者的边际技术替代率都相等，而且边际消费率与边际技术替代率也相等。尽管这个定理本身也有某些不严密性，受到了某些学者的质疑，但是对于完全竞争的市场结构能够实现资源配置的最优状态这一点，绝大部分的经济学家是深信不疑的。

与理想的完全竞争相比，垄断市场的供应量比完全竞争市场低，而垄断价格通常比竞争价格高。经济学的分析表明，与完全竞争的市场相比，垄断企业通过以较高的价格和较低的产量提供商品，攫取了一部分消费者剩余，使消费者剩余减少；但是同时，还导致了一部分剩余的永久性损失，即所谓的社会福利的净损失，或称效率损失。

当然，垄断所导致的社会福利的损失不仅仅表现在上述一方面，我们知道，垄断企业为了谋取和巩固垄断地位经常需要采取一些特殊的手段并为此支付巨额的费用，比如广告和特殊的产品差异化、设置人为的进入壁垒等。经济学家认为，只要是为竞争市场所不必要的手段及其开支，都可以看作是一种社会资源的浪费。

3. X非效率。所谓X非效率，是指在垄断企业的大组织内部存在着资源配置的低效率状态。这一概念是由美国哈佛大学教授莱宾斯坦首先提出的。莱宾斯坦提出这个概念的目的，“就是要说明，免受竞争压力的保护不但会产生市场配置的低效率，而且还会产生另外一种类型的低效率：免受竞争压力的厂商明显存在超额的单位生产成本。因为这种类型的低效率的性质当时尚不明了，所以称作X低效率①”。

莱宾斯坦、弗朗茨以及日本产业组织学者马场正雄等人的研究表明，大企业内部普遍存在X非效率的主要原因是：

(1) 企业内不同集团的利益目标的不一致。企业是由股东、职业经理、一般雇员等不同集团共同组成的。当企业处于垄断地位时，企业没有外患，内部集团的行为目标就会发生分化，各集团都试图追求各自利益的最大化，从而导致企业效率的下降；尤其是职业经理，他们除了关心利润以外，对企业规模同样很关注，因为企业规模的大小同他们在市场上的声誉和形象息息相关，这样他们就可能会置效率于不顾而追求单纯的企业规模的扩大。

(2) 企业规模扩大导致组织层次增加、信息沟通的速度和质量下降，从而使企业的管理成本上升、效率下降。此外，从团队工作的角度观察，企业越大，成员“搭便车”的动机也往往越强烈，因此必须加强监督和激励。但无论是有效的监督还是有效的激励，成本都是很高昂的。

(3) 垄断企业在没有竞争压力的条件下，缺乏成本最小化的动机。这样，就很难避免产生低效率的选择和行为。

尽管学者们对X非效率的成因作了深入的探讨，但是对于如何测量企业或产业的X非效率，却没有给出一个令人满意的答案。

(二) 产业的规模结构效率

规模经济通常是指产品的单位成本随规模即生产能力的提高而逐渐降低的规律。规模经济可以分为四个层次，即产品规模经济、工厂规模经济、企业规模经济和行业规模经济。在产业组织理论中，规模经济是一个很重要的指标。不过，它考察的对象通常不是某个具体的企业，而是整个产业。下面首先介绍与产业组织学研究最相关的是两个层次的规模经济：企业规模经济和行业规模经济。

1. 企业规模经济和行业规模经济。企业规模经济是指企业自身通过横向一体化或纵向一体化所实现的规模效益。形成企业规模经济的主要原因是，企业规模的扩大可以大大增强企业的竞争能力以及承担亏损和抗风险的能力，同时还可以大量减少采购成本和销售费用。

① [美] 罗杰·弗朗茨．X效率：理论、论据和应用．上海：上海译文出版社，1993

行业规模经济是指，当某个行业总产量扩张时，如果能使行业内部的企业提高专业化程度，降低单位成本，表明行业的长期供给曲线是向下倾斜的，该行业就是一个规模报酬递增的行业。行业的规模效益与行业内企业的外部经济和不经济相关。

2. 产业规模结构效率的衡量。产业的规模结构效率反映了产业经济规模和规模效益的实现程度，是市场绩效的重要方面。产业规模结构效率既与产业内单个企业的规模经济水平密切相关，还反映出产业内企业之间的分工协作水平的程度和效率。衡量某个特定产业的规模结构效率可以从三个方面进行：

(1) 用达到或接近经济规模的企业的产量占整个产业产量的比例来反映产业内经济规模的实现程度；

(2) 用实现垂直一体化的企业的产量占流程各阶段产量的比例来反映经济规模的纵向实现程度；

(3) 通过考察产业内是否存在企业生产能力的剩余来反映产业内规模能力的利用程度。

3. 产业规模结构效率的三种状态。产业内企业规模经济性的实现可分为三种状态：

(1) 低效率状态。即产业市场上未达到获得规模经济效益所必须的经济规模的企业是市场的主要供应者。这种状态表明该产业未能充分利用规模经济效益，存在着低效率的小规模生产。

(2) 过度集中状态。即市场的主要供应者是超过经济规模的大企业。由于过度集中，无法使产业的长期平均成本降低，在这种情况下，大企业的市场力量得到了过度的增强，反而不利于提高产业资源配置效率。

(3) 理想状态。即市场的主要供应者是达到和接近经济规模的企业。这表明该产业已经充分利用了规模经济效益，产业的长期平均成本达到最低，产业的资源配置和利用效率达到了最优状态。

在市场经济发达的国家，如美国、欧洲和日本，多数产业（贝恩对美国的研究结果是 70% ~ 90%）已经实现了产业规模经济水平的理想状态，即主要生产企业都是达到经济规模的企业，尤其是那些规模经济性显著的产业，如钢铁、石油化工、汽车、家电等。而在另外一部分产业中，存在着超经济规模的过度集中。贝恩发现，许多过度集中的产业中大企业的生产成本比规模较小的企业高，可见过度集中实际上降低了产业的规模结构效率。

与此同时，研究也表明有一部分产业尽管长期处于产业规模结构的低效率状态，但市场中的企业却仍然能够获得一定的利润。日本学者越后和典认为造成这种现象的主要原因可能有：

(1) 产品差别化。小企业通过有效的产品差别化，可以找到自己的目标市

场顾客，即使价格比较高，顾客也会愿意购买自己所喜欢的有特色的商品，此外企业还积极行动以有效地保持这些顾客对他们的企业及其产品、品牌的忠诚度。

(2) 廉价劳动力。小企业可以通过雇佣低工资的劳动力来转嫁小规模生产导致的成本上升，这种状况在劳动密集型的产业中非常多见。

4. 影响产业规模结构效率的主要因素。

(1) 产业内的企业规模结构。产业内的企业规模结构是影响产业规模结构效率的重要因素。企业规模结构是指产业内不同规模企业的构成和数量比例关系，它同时反映了大企业和中小型企业所占的比例。根据不同产业的特点，形成大、中、小型企业按照一定的比例组合的规模结构，有利于整个产业实现生产的协同效应。其中，大企业担负开拓市场、设计新产品、使用大型自动化生产线完成产品总装的工作，中小型企业则通过专业化为大企业提供零部件等配套产品，这样的协作可以从整体上发挥产业的规模经济水平。

(2) 市场结构。市场结构是影响产业规模结构效率的直接因素。大量实证研究表明，产业市场的过度集中和分散都会降低产业的规模经济水平。在市场集中度过高的产业中，处于垄断地位的大企业的生产成本常常高于规模较小的企业，因为存在着 X 非效率，同时垄断还会导致整个产业市场的效率损失，使产业无法实现规模经济效益。另一方面，在市场集中度过低的产业中，存在许多未达到最低经济规模要求的企业，它们之所以会长期存在于市场上，从外部原因看，可能是由于该产业存在很高的退出壁垒，导致资源要素无法合理流动，或者是因为得到了政府的扶持；从内部原因看，可能是企业有效的产品差别化和使用廉价劳动力。从产业总体上看，大量不规模经济的企业的存在导致了产业规模结构的低效率，但是如果从其他目标的角度评价，结论却不尽如此。比如，从社会就业和稳定的目标角度看，政府必须扶持一些小企业，以降低失业率；从消费者效用的满足角度看，小企业能够提供消费者所需要的差异化产品，使他们得到了效用的满足，而这些产品常常是大企业不屑于提供或无法实现大规模生产的。因此，对于这个问题，必须加以综合考虑。

(三) 产业技术进步

产业技术进步是指产业内的发明、创新和技术转移。技术进步渗透于产业的市场行为和市场结构的方方面面，并且最终通过经济增长表现出来。可以说产业技术进步反映了一种动态的经济效率，所以成为衡量经济绩效的一个重要指标。

1. 技术进步的三个阶段——发明、创新和技术转移。产业技术进步表现为一个过程，美国著名经济学家熊彼特把技术进步分成三个阶段：

第一阶段，发明。从一般意义上说，发明就是构思对人类生活或生产活动

有用的新产品或新的生产方法以解决相关的技术问题。产业技术进步的这一阶段相当于研究开发。

第二阶段，创新。创新是指发明第一次应用并导致一种新产品或新的生产方法出现。对于产业而言，就是企业家通过市场调查等可行性研究并筹集资本，将发明成果付诸实施，提供新产品和可应用的新的生产工艺。

第三阶段，模仿，或者说扩散和技术转移，是指新产品或新的生产方法被广泛应用。对于产业而言，就是指新产品或新的生产方法被广泛采用时，所伴随的新技术的模仿和扩散过程。

2. 企业规模与技术进步。不同规模的企业在技术进步过程中的作用和地位，是研究产业组织和技术进步关系的重要内容。对于这个问题，不同经济学家的研究结论不尽相同。

(1) 熊彼特等人认为，大企业对技术进步的作用最大。理由是：①技术创新的成本巨大，只有大企业才能承担。反过来说，一旦创新失败，也只有大企业才有能力承担亏损，并用其他成功项目的利润加以弥补，可见大企业更有能力承担技术进步过程中的风险。②研究与开发中也存在着规模经济，大企业比小企业更有能力利用和发挥这种规模经济的效益。③由于大企业拥有的市场份额更高，并且多从事多元化经营，因此大企业能够从发明和创新活动的成果中获取更高的收益。④维护和巩固垄断地位的需要迫使大企业开展更多的技术发明和创新活动。

(2) 谢勒等人的观点完全相反，他们认为小企业在推动技术进步方面的作用更大，理由是：①大企业在试图形成垄断力量的过程中确实会从事技术进步活动，但是垄断地位一旦形成，技术进步的动力和行为就会逐渐消失，市场支配能力反而成为限制技术进步的障碍，因此竞争才是技术进步的原动力；②大企业所拥有的大规模在技术进步的过程中也会成为劣势，比如决策过程的低效率、技术开发人员之间的相互倾轧、管理层对某些独特的创新活动的忽略和不支持等；③实践表明，在许多产业中，小企业能对技术进步作出重要的贡献。

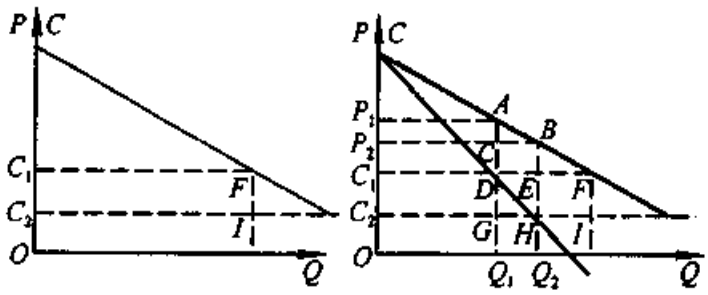
我们认为，学者们之所以各执一词，是因为他们看到了问题的不同方面，企业对技术进步的贡献大小不仅取决于它们的能力，还取决于它们的意愿和实际执行的效果，因此我们必须同时从这三个方面展开理论和实证的研究才能得出全面而客观的结论。应该说，在研究和开发的投入能力方面，大企业确实比小企业强。经济学家所做的部分研究数据表明，大企业在发明和创新的投入中所占的比重大于其规模的比重，可见在研究与开发的实际投入方面大企业的确占据了主导地位。这不仅证明了大企业投入的能力，而且也无可否认地表明了大企业技术进步投入的意愿。就实际贡献而言，实证研究表明，大、中、小型企业在发明和创新方面的作用与产业类别、技术进步阶段的特点、专业化分工

程度以及政府政策这些因素有着密切的关系。甚至可以说，大企业和中小企业的作用经常是互相补充和联系的，尤其需要指出的是，正是小企业的技术发明和创新对处于垄断地位的大企业构成了一定程度的挑战和竞争压力，从而加速了技术进步的进程。因此，我们的结论是，技术进步并不限于某个特定规模的企业，所有规模的企业在技术进步上都可以有所作为。

3. 市场结构与技术进步。产业的市场结构与技术进步之间的关系究竟如何？这也是产业组织理论所关注的问题。我们首先运用经济学的方法分析完全竞争和完全垄断这两种市场结构中的企业的创新收益（由此可以推断出这两种市场上企业创新动力的强弱），然后再研究寡头垄断市场中企业技术创新行为的特点。

（1）竞争性市场和垄断性市场的创新收益比较——一种经济学的分析。

前提假定：一个产业，其产业需求曲线为 D，该产业内单位产品成本不变，创新前单位产品成本曲线与边际成本曲线重合为 C_1，创新后单位产品成本曲线与边际成本曲线下降为 C_2，MR 为完全垄断企业的边际收益曲线。此外，假定创新前后的总产量不变。下面分别分析完全竞争和完全垄断条件下发明和创新前后利润的变化情况。



（a） 完全竞争　　（b） 完全垄断

图 6-3 完全竞争和完全垄断市场结构中的创新收益比较

推导和分析：

① 对于完全竞争的市场而言，根据利润最大化的条件 $MR = MC = P$，企业没有超额利润。创新后，成本下降到 C_2，在产量不变的情况下，创新所导致的成本节约额为图中 C_1C_2IF 的面积。创新企业可以收取专利费的形式把创新扩散到所有的竞争企业，它所能获得的转让费最高额也就是图中 C_1C_2IF 的面积，这意味着其他竞争企业把它们因成本节约而获得的超额利润作为专利转让费全部给了创新企业，因此图中 C_1C_2IF 的面积就是创新企业的创新预期收益。

② 对于完全垄断的市场而言，根据利润最大化的条件 $MR = MC$，创新前的价格为 P_1，超额利润为图中 P_1C_1DA 的面积。创新后，成本下降到 C_2，价

格下降到 P_2 超额利润为图中 P_2C_2HB 的面积。所以，创新前后的超额利润的差额是图中 P_2C_2HB 面积与 P_1C_1DA 面积之差。如果创新企业就是垄断者，那么这个差额就是创新的预期收益；如果垄断企业不是创新者，那么这个差额就是创新者可以收取的专利转让费的最高金额。

③ 比较完全竞争市场结构和完全垄断市场结构中的创新预期收益的大小，就是比较图中 C_1C_2IF 的面积和（$P_2C_2HB - P_1C_1DA$）面积之差额是否大于0，即：

$$\begin{aligned}&S(C_1C_2IF) - S(P_2C_2HB - P_1C_1DA)\\=&S(C_1C_2IF) - S(P_2C_2HB) + S(P_1C_1DA)\\=&S(C_1C_2IF) - S(C_1C_2HE + EBP_2C_1) + S(P_1C_1DA)\\=&S(EHIF) + S(P_1C_1DA) - S(EBP_2C_1)\end{aligned} \tag{1}$$

因为图中面积 P_1C_1DA 和面积 EBP_2C_1 可以看成是垄断企业在创新前（成本为 C_1 时）两个不同的产量和价格组合下的超额利润（［P_1，Q_1］和［P_2，Q_2］），且前者为利润最大化的解，因此面积 P_1C_1DA 一定大于 EBP_2C_1，也就是说上述（1）式大于0，即：

$$S(C_1C_2IF) > S(P_2C_2HB - P_1C_1DA)$$

结论：在成本和需求等初始条件相同时，完全竞争产业的创新预期收益高于完全垄断产业的创新预期收益。换言之，完全竞争企业比完全垄断企业有更强的创新动力。

（2）寡头垄断的市场结构中的技术创新。一般认为，在寡头垄断条件下，产品创新更快。原因主要是，具备了一定市场支配力量的寡头垄断企业更着眼于长期目标，他们愿意通过创新巩固垄断地位，它们所占据的高市场份额足以将创新后技术扩散的收益内部化。但是，我们也必须看到，如果一个寡头垄断企业在市场上已经处于支配地位，那么它通过加速技术创新所能得到的市场份额的潜力就很小，自然这种企业就不大可能成为积极的创新者。当然，还有一种情况是，如果处于支配地位的寡头企业受到积极创新的小企业的威胁，它们将不得不加速技术创新以保持自己的领先地位。我们得出的结论是，在寡头垄断的市场结构中，企业数量较多有利于加快技术创新的速度，占有较小市场份额的企业很可能是创新的推动者，尽管处于支配地位的寡头垄断企业的创新速度通常更快。总的来说，较为紧密的寡头垄断不如松散的寡头垄断更有利于推动技术进步，当然一般情况下，寡头垄断的市场结构比完全垄断更有利于技术进步。

4. 新技术在产业市场上的扩散。技术进步的第三阶段是新技术的转移和扩散，我们关心的主要问题是新技术扩散的过程和影响新技术在产业内扩散速度的因素。

一般而言，产业内新技术扩散表现出三阶段的特征：第一阶段，扩散初期。多数企业无法肯定创新的价值而不愿意承担新技术投资的风险，因此采取“观望”的态度，致使新技术的扩散速度缓慢。第二阶段，扩散中期。随着新技术在某些企业中证明了它的价值并且创造了更大的收益，其他企业就加紧了模仿的速度，希望通过迅速跟进来分享创新收益，致使新技术的扩散速度加快。第三阶段，扩散晚期。没有采用新技术的企业越来越少，而剩下的这些企业通常缺乏采用新技术的实力，致使新技术扩散的速度再次缓慢下来。图6-4显示了这样一个过程。

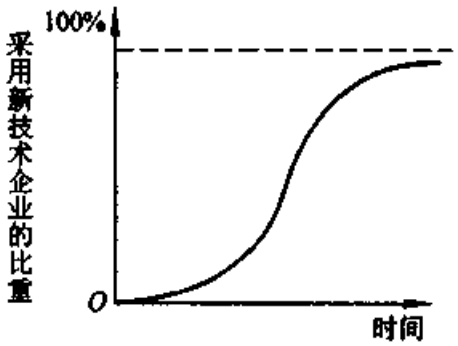


图6-4 新技术在产业中的扩散模式

影响产业内技术扩散速度的因素很多，归纳起来主要有：

(1) 技术创新的预期收益和实际收益。这两种收益越大，企业自发创新和创新跟进的动力也就越大。

(2) 产业市场容量的扩张。产业市场容量扩张越快，技术创新的空间和动力也就越大。

(3) 产业的劳动密集程度。一般而言，产业目前的劳动密集程度越高，表明用新技术替代劳动生产的空间越大。

(4) 企业的数量。一方面，企业数量越多，新技术传播的时间就越长；但是另一方面，企业数量越多，竞争压力也就越强，有利于促进企业加快创新跟进的步伐。

(5) 企业规模的差异。一般而言，在企业数量较多的市场上，不同企业之间的规模差异越大，新技术扩散的难度就越大，因为不同规模的企业在目标和行为方面存在着较大的差异。

5. 专利与技术进步。专利是政府依法授予企业或个人的在一定时限内生产或销售某种产品，或者使用某种生产过程或工艺的排他性的权利。排他性的权利意味着不经专利所有权持有者的同意，任何其他的个人或企业生产或销售专利产品的行为都是非法的。但是，专利权又具有商品的性质，即可以按一定的价格（专利转让费）买卖，也可以按一定的价格（专利使用费）租用。政府制定专利制度的目的是促进和推动新产品和新工艺的发明。但是，在许多经济学家看来，专利却是一种合法化的垄断行为，这似乎与政府制定反垄断政策的宗旨背道而驰。的确，分析专利制度作用的机制，不难发现，专利制度正是通过赋予专利权所有者在一定时期（不同国家的专利权保护期长短不一，一般在15~20年）内的技术垄断权来鼓励更多的企业和个人进行发明活动，否则将

不会有很多的企业或个人愿意从事发明活动。但是问题在于，如果不能获得与新产品或新工艺相近的替代品，这一新产品或新工艺就会帮助所有者形成垄断。要解决这种困境，首要的关键在于专利制度本身的制度安排，即专利的保护期和保护程度必须适当；其次，还要对滥用专利权的行为加以限制和惩罚，从而使专利制度最大限度地发挥其积极作用、削弱其消极作用。

第四节 市场结构、市场行为与市场绩效

市场结构、市场行为与市场绩效是产业组织理论的三大主题。如果说市场结构是经济运行的环境，市场行为是经济运行的方式，那么市场绩效就是经济运行的效果。对于市场结构、市场行为和市场绩效这三者之间的关系，产业组织理论的研究经历了一个不断发展的过程，不同学派的学者在观点上尽管有一定的差异，但都作出了各自的理论和实证贡献。

哈佛大学的梅森和贝恩等人所创立的正统产业组织学体系在理论上构造了市场结构—市场行为—市场绩效的分析框架（SCP 框架）。这一理论模式的形成大致经历了两个阶段。第一阶段是贝恩于 1959 年出版的《产业组织》一书中提出从市场结构推断竞争效果的“结构—绩效”模式。他认为，判断一个行业是否具有竞争性，不能只依据市场行为（如定价行为）或市场绩效（如是否存在超额利润），而要同时根据该行业的市场结构的若干要素，如市场集中度、进入壁垒等来判断。贝恩对产业组织研究分析的框架，通常是假定市场结构决定市场行为，市场行为再决定市场绩效，其中大多数的分析直接从效果到效果，或从结构到行为、效果的组合。可见贝恩十分强调市场结构对市场行为及市场绩效的决定作用，而忽视市场行为对市场绩效的影响，所以当时人们将贝恩称为结构主义学派。

第二阶段是谢勒在 1970 年出版的《产业市场结构和市场绩效》中，提出了完整的“市场结构—市场行为—市场绩效”的模式。他认为市场结构首先决定市场行为，继而市场行为又决定市场绩效。他对产业组织理论的发展在于，在看到市场结构对市场绩效的意义的同时，更强调了市场行为的重要性，认为只有通过对不同市场结构的市场行为的具体分析，才能确定市场的效果。

SCP 模式的形成标志着产业组织理论已趋于完善。但是，对于市场结构、市场行为和市场绩效三者之间的关系的探讨并没有就此停止。到目前为止，产业组织学者不再简单地认为结构决定行为、行为决定绩效，他们发现这三者之间的相互关系是非常复杂的。从短期考察，可以把市场结构看成是既定的要素，作为企业市场行为的外部环境，市场结构从某种程度上决定了企业的市场行为，而产业内所有企业的市场行为又决定了市场绩效。归纳起来，在短期

内，市场结构、市场行为和市场绩效之间的关系是，市场结构从根本上制约市场行为，市场行为又直接决定了市场绩效。从长期考察，市场结构也在发生变化，而这种变化正是企业市场行为长期作用的结果，有时市场绩效的变化也会直接导致市场结构发生变化。所以，在一个较长的时期内，市场结构、市场行为和市场绩效之间是双向的因果关系。

思考题

1. 影响市场结构的因素主要有哪些？试分析每一种主要因素对市场结构的影响。

2. 试对完全竞争、垄断竞争、寡头垄断和完全垄断这四种市场形态的市场结构进行分析。

3. 产品差异化的主要方式有哪些？产品差异化是如何影响市场结构的？

4. 简述进入壁垒和退出壁垒的构成因素。

5. 试述掠夺性定价和限制性定价行为的主要特征及其对市场结构的影响。

6. 简述广告行为对市场结构的影响。

7. 试述企业兼并的主要动机及其对市场结构的影响。

8. 试分析不同规模的企业在产业技术进步过程中的作用和地位。

9. 试采用经济学的方法对竞争性市场和垄断性市场的创新收益进行比较。

10. 试论述市场结构、市场行为与市场绩效之间相互作用的关系。

第七章　博　　弈[1]

在现代经济学中，博弈论的应用已几乎遍及经济学的各个领域，如微观经济学、产业组织理论、企业理论和宏观经济政策分析等，并逐步成为西方主流经济学的基础。特别是在产业组织领域对企业的策略性行为的研究中，博弈论已几乎重新改写了整个产业组织的理论框架[2]。本章主要介绍博弈论的基本理论方法，为下一章介绍在寡头垄断市场上企业的策略性行为做准备。

第一节　博弈论的基本概念与应用

一、市场竞争中的博弈

从前面几章我们知道，当在一个产业市场上具有大量的生产厂商时，如在完全竞争市场模型或垄断竞争市场模型所描述的产业市场中，任何一个企业的行为对市场环境乃至其他厂商行为的影响都很小，所以此时企业所面临的环境反而是比较简单的。当其做各种决策如定价、决定产量等时，基本上就是单个当事人的最优化决策问题，当事人之间几乎不存在什么策略相互作用。

事实上，在现实经济生活中，许多产业市场是寡头垄断市场。寡头垄断市场是指少数几家大厂商生产一个产业中的全部或大部分产品，从而形成对一个产业的控制的产业市场。寡头垄断市场是一种常见的市场结构，如汽车、钢铁、石油化工、家用电器、大型计算机产业等都是典型的例子。它们生产的产品可以是无差异的，如钢材；也可以是有差异的，如汽车。寡头垄断的产业大都集中在基础产业和制造业中，这些产业的经济产值在整个国民经济中往往占有举足轻重的地位，因此进一步研究寡头垄断市场上的企业行为具有重要的现实意义。

在寡头垄断的市场上，只有少数几家厂商在相互竞争，且新进入的厂商是受到阻碍的，此时企业不再处于被动的环境中。寡头们面对的市场环境或者说

---

① 本章为选学内容，已掌握博弈论基本知识的读者可跳过本章。

② 如［法］泰勒尔的《产业组织理论》（中国人民大学出版社 1997 年版）第二篇对寡头相互作用的分析即是全部以博弈论为基础的。

竞争对手的行为将随他们本身的决策行为而变动，即寡头们的决策是相互作用的。每一个企业作决策时都意识到竞争对手的存在，所作的决策都要建立在对竞争对手行为的猜测或者对竞争对手行为做出反应的基础上。所以每个企业的得益和利润不仅取决于自身的决策，也取决于其他厂商的决策，即部分地取决于厂商决策之间的相互作用。这种情况下，各企业面临的市场环境是十分复杂的，其行为表现也相当不确定。寡头厂商之间可能有激烈的竞争，这些竞争涉及价格、产量、广告、投资等许多方面的决策，而且每一项竞争决策都要考虑到其将怎样影响竞争者以及竞争对手将如何作出反应，这些决策十分复杂。另外，为了减少决策中的不定因素以及为了共同的利益，现实生活中厂商间确实也会合作以赚取更大的利益。为了弄清楚为什么会这样，在分析寡头垄断市场中的企业决策行为时，就必须把各种决策者之间的策略相互作用纳入到经济模型中，这就是一种博弈分析。所以在分析寡头市场上的企业竞争行为时，博弈论是极为有效的手段。为此，本章先对博弈论的基本概念和有关分析方法作一介绍，为下一章应用博弈论介绍寡头垄断市场上的企业竞争策略模型作准备。

二、现代经济学与博弈论

从现代的观点来看，某种意义上经济学是研究人的决策行为的学问。这里的人是指市场主体，包括自然人和各种企业组织。在经济学中，将这样的人定义为理性人。理性人是指有一个很好定义的偏好，在面临给定的约束条件下能最大化自己偏好的人。由于偏好的多样性，所以理性人可能是利己的，也可能是利他的。这也就是有些经济学家要将 Self-interested behavior 译成自为行为而不是自利行为的原因①。在产业组织研究中，这样的人显然主要是指企业，而企业的偏好，我们定义为利润。在本章中，我们将以企业的利润最大化假定为出发点来研究产业组织内企业与企业之间的相互作用关系，而不去涉及企业的内部组织模型或讨论该假定的合理性②。

人为什么要决策，是因为现实生活中存在着许多两难问题。这些两难问题包括面对稀缺的资源，在各种产品的生产之间如何分配资源；或者在专业分工提高生产力的同时又怎样降低协调各种分工之间的交易费用；又或者如产业组织研究中在规模经济和竞争活力之间如何加以平衡等等诸如此类的各种冲突。在现代经济学中，这类冲突常常被称为消长律(Trade off)。消长律是指在一个问题中有两种以上的因素互有替代性、你消我长，即不能两全其美。当理性人面对这些两难矛盾要“最大化自己的偏好”时，就需要权衡、折衷，以选择最佳的平衡点。

① 杨小凯．经济学原理．北京：中国社会科学出版社，1998

② 关于产业组织内企业模型合理性的一个简要讨论可参见本书第五章。

这些抉择往往是很困难的，这也就是经济学中所要研究的人的决策行为。

一旦个人[1] 作出了决策，这些决策行为就会相互影响作用，产生出一个全社会的后果。可以说正是理性个人决策的总体相互作用的结果形成了我们现实经济生活中的现存局面，如各种产业组织的结构形态和整个国民经济的产业结构状况等。所以经济学研究的决策行为不但包括个别决策人如何权衡各种两难冲突而做出的决策，更要研究不同个人的决策之间如何交互作用从而产生出某种全社会的结果。这种全社会的结果可能是一种各参与决策人都愿意或不得不接受的某种均衡，也可能是一种不定的更高层次的两难冲突。为了找到和实现这种均衡或协调解决这些冲突以实现潜在的利益，理性人发明了各种制度来规范、协调其行为。价格制度（或称市场制度）是其中最重要的制度之一，传统的新古典经济学就是以价格制度为研究对象的，故又称为价格理论。价格理论有两个基本假定，即：第一，市场参与人的数量足够多，从而市场是竞争性的；第二，参与人之间不存在信息不对称问题。这样在价格理论中，当谈到个人的决策时，就是在给定的一个价格参数和收入条件下，最大化他的偏好或效用。个人的效用函数只依赖于他自己的选择，而不依赖于其他人的选择；个人的最优选择是其价格和收入的函数而不是其他人选择的函数。这实际上也就是个体最优化的问题。而同时，经济作为一个整体，所有其他人的决策对这单个人决策的作用影响，都被总结在一个参数——价格中了。这样，一个人在作出决策时他所面临的似乎是一个非人格化的东西，而不是面临着另外一个人、另外一个决策主体。这在价格理论的两个基本假设情况下当然是对的。因为当参与人数足够多时，没有一个单个主体的行动能对整个经济的均衡格局有足够大的影响，所以作为一个整体，整个经济对其中的每一个个体的影响被平均化为一个参数——价格是合适的。这时，决策主体所面临的决策环境反而是比较简单的。然而在现实生活中，这两个假设在许多情况下是不能被满足的，特别是在寡头垄断的市场上。这时，市场上买卖双方的参与人数常常是非常有限的，市场不是完全竞争的。在不完全竞争的市场中，人们的决策行为是直接相互影响的，而不是通过价格来间接作用，所以一个人在决策时就必须考虑对方的反应。对这种情况的研究，要求重点考察人和人之间的直接相互关系，价格理论对此就无能为力了，因为价格理论本质上是研究人和价格的关系的。所以在传统经济学中，寡头市场是一个例外，而从20世纪40年代开始兴起的博弈论正是研究这一问题的有力工具。与价格理论相对照，在博弈论里，个人效用函数

---

① 注意在本章及下一章中提到“个人”时，一律是指“市场主体”，即可以是自然人，也可以是“企业”、“组织”等这类机构，甚至是企业集团等等，只要其是作为一个整体与外界发生作用即被作为“个人”来处理。

不仅取决于他自己的选择，而且依赖于他人的选择；个人的最优选择同时取决于其他人的选择，是其他人选择的函数①。从这个意义上讲，博弈论研究的是存在相互外部效应条件下的主体的决策问题。所以对寡头市场上企业行为和最终市场结构的研究也就成了博弈论最主要的应用领域之一。现在，博弈论已经基本上成为产业组织理论中占据主导地位的研究方法。

1994年诺贝尔经济学奖授予了三位博弈论专家纳什、泽尔腾和海萨尼，这是对博弈论在经济学发展中的贡献和作用的充分肯定，确立了博弈论在现代主流经济学中的地位。这三位科学家的贡献也分别代表了博弈论的不同发展阶段。对具有博弈性质的决策问题的零星研究可上溯到18世纪初甚至更早。但一般认为，系统的博弈理论的建立和发展是始于1944年由冯·诺依曼和摩根斯坦恩合作的《博弈论和经济行为》一书的出版。到50年代，合作博弈发展到鼎盛期，包括纳什和夏普里的“讨价还价”模型等，以及其他一些人的贡献。纳什在1950年和1951年发表了两篇关于非合作博弈的重要文章，在非常一般的意义上定义了非合作博弈及其均衡解，并证明了均衡解的存在。该均衡以后被称为“纳什均衡”，成为了博弈论分析的基础。图克于1950年定义了著名的“囚徒困境”(Prisoner's dilemma)。这两个人的贡献基本上奠定了现代非合作博弈论的基石。60年代，泽尔腾将纳什均衡的概念引入了动态博弈的分析，提出了“子博弈精炼纳什均衡”的概念；将不可置信的威胁策略从纳什均衡中剔除了出去，从而解决了完全信息动态博弈的均衡求解问题；海萨尼在1967—1968年则把不完全信息引入了博弈论的研究，用“海萨尼转换”将不完全信息转变为完全但不完美信息，从而使不完全信息博弈变为可分析了。70—80年代，在包括克瑞普斯、威尔逊等许多科学家的推动下，博弈论在经济理论中的应用得到迅速发展，并逐步成为西方主流经济学的一部分，在现代微观经济学、产业组织理论和宏观经济政策分析等诸多领域得到广泛的应用。作为一种专门研究参与人之间相互依赖、相互影响的决策行为及其结果的方法，博弈论特别强调参与人的理性行为及其相互关系，强调决策信息和决策时序对决策行为及其后果的影响，这与现代经济学发展的趋势是一致的，其严密的逻辑结构和分析方法更是为现代经济学的理论研究提供了一个有效的分析工具。下面我们先将博弈论的有关基本概念作一简单介绍。

三、博弈论的基本概念

(一) 博弈论的定义

① 根据这个说明，可以看出，如不给定其他人的选择，单个人的选择是无所谓优劣的。只有在给定了他人的选择后，某个人的选择才有了优劣之分。不过实际上在某些情况下，也可能存在一些特殊的选择，不管别人的选择是什么，其总是最优的，此即是占优策略，详见本章第二节。

博弈论，英文为 Game theory，是研究相互依赖、相互影响的决策主体的理性决策行为以及这些决策的均衡结果的理论。一些相互依赖、相互影响的决策行为及其结果的组合称为博弈（Game）。

（二）博弈的组成要素

一个博弈一般由以下几个要素组成，包括：参与人、行动、信息、策略、得益、结果、均衡等。参与人指的是博弈中选择行动以最大化自己效用的决策主体（可以是个人，也可以是团体）；行动是指参与人在博弈进程中轮到自己选择时所作的某个具体决策；策略是指参与人选择行动的规则，即在博弈进程中，什么情况下选择什么行动的预先安排；信息指的是参与人在博弈中所知道的关于自己以及其他参与人的行动、策略及其得益函数等知识；得益是参与人在博弈结束后从博弈中获得的效用，一般是所有参与人的策略或行动的函数，这是每个参与人最关心的东西；均衡是所有参与人的最优策略或行动的组合；均衡结果是指博弈结束后博弈分析者感兴趣的一些要素的集合，如在各参与人的均衡策略作用下，各参与人最终的行动或效用集合。上述要素中，参与人、行动、结果统称为博弈规则，博弈分析的目的就是使用博弈规则来决定均衡。

（三）博弈的分类

现实中各种博弈可以按不同方法进行分类。根据参与人的多少，可将博弈分为两人博弈或多人博弈；根据参与人是否合作，可将博弈分为合作博弈或非合作博弈；根据博弈结果的不同，又可分为零和博弈、常和博弈与变和博弈。在非合作博弈中，现在最流行也是最有用的分类方法是从博弈参与人的先后行动次序和在博弈中所获信息的差异角度来分，具体为：

1. 从行动的先后次序来分，博弈可以分为静态博弈和动态博弈。静态博弈指在博弈中，参与人同时选择行动或虽非同时但后行动者并不知道前行动者采取了什么具体行动；动态博弈指的是参与人的行动有先后顺序，且后行动者能够观察到先行动者所选择的行动的博弈。

2. 从参与人对其他参与人的各种特征信息的获得差异来分，博弈可分为完全信息博弈和不完全信息博弈。完全信息指的是每一个参与人对所有其他参与人的特征，如策略集合及得益函数都有准确完备的知识；否则就是不完全信息。

将上述两个角度的划分结合起来，我们就得到四种不同类型的博弈，这就是：完全信息静态博弈，完全信息动态博弈，不完全信息静态博弈和不完全信息动态博弈。与上述四类博弈对应的均衡及对其作出主要贡献的科学家如表7－1所示①。

① 张维迎．博弈论与信息经济学．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1996

表 7-1 博弈的分类和均衡

信息 \ 行动次序	静 态	动 态
完全信息	纳什均衡 纳什	子博弈精炼纳什均衡 泽尔腾
不完全信息	贝叶斯均衡 海萨尼	精炼贝叶斯均衡 泽尔腾等

第二节 完全信息博弈

一、完全信息静态博弈

（一）完全信息静态博弈定义

从前面对博弈分类的分析中我们可以知道，所谓完全信息静态博弈指的是各博弈方同时决策，或者决策行动虽有先后，但后行动者不知道先行动者的具体行动是什么且各博弈方对博弈中各种策略组合情况下所有参与人相应的得益都完全了解的博弈。

（二）博弈的策略式表达

在博弈论中，一个博弈可以用两种不同的方式来表达，一种是策略式表达（Strategic form representation），另一种是扩展式表达（Extensive form representation）。从理论上讲，这两种表达方式几乎是完全等价的；但从分析的方便性来看，策略式表达更适合于静态博弈，而扩展式表达更适合于讨论动态博弈。我们这里先给出策略式表达，以后再讨论扩展式表达。

策略式表达又称为标准式表达（Normal form representation），在这种表达中，所有参与人同时选择自己的策略，所有参与人选择的策略一起决定每个参与人的得益。值得强调的是，这里参与人同时选择的是“策略”，而不是“行动”。当然在静态博弈中，由于参与人只选择一次，所以策略就等同于行动了。而在动态博弈中，策略是参与人在各个阶段的行动的全面计划。

我们用 $G=\{S_1, \cdots, S_i, \cdots, S_n; u_1, \cdots, u_i, \cdots, u_n\}$ 表示有 n 个参与人的策略式表达博弈。

其中 S_i 代表第 i 个参与人的策略空间，在 S_i 中包含了第 i 个参与人的所有可选择的策略。我们用 S_i^α（$\alpha=1, 2, \cdots$）表示 S_i 中的某个特定策略。在静态博弈中，S_i 中包含的所有 S_i^α 就是第 i 个参与人的所有可选择的行动；u_i 是第 i 个参与人的得益函数，它是所有参与人选择的某个特定策略组合的函数，即 $u_i=u_i(S_1^\alpha, \cdots, S_i^\gamma, \cdots, S_n^\delta)$。

例如在一两寡头的产量博弈中，参与人就分别是编号为 1 和 2 的两个企业；其各自的策略选择就是选择各自的产量 q_1 和 q_2；其各自的策略空间就是其各自所能够生产的各种产量的集合。如果假设两个企业，都能够生产凡是大于 0 的任何数量的产量，那么其各自的策略空间就是 $Q_1=\{q_1 | q_1 \geqslant 0\}$ 和 $Q_2=\{q_2 | q_2 \geqslant 0\}$；其各自的得益就是各自的利润 π_1、π_2，利润是双方策略选择的函数即 $\pi_1=\pi_1(q_1, q_2)$，$\pi_2=\pi_2(q_1, q_2)$，所以其策略式表达的博弈就是：

$$G=\{Q_1, Q_2; \pi_1(q_1, q_2), \pi_2(q_1, q_2)\}, \text{其中 } q_1 \in Q_1, q_2 \in Q_2$$

（三）博弈的得益矩阵表示

一个博弈被称为有限博弈，如果：第一，参与人的个数是有限的；第二，每个参与人可选择的策略个数是有限的。以此来考察上述两寡头的产量博弈。这里虽然参与人只有两个，但由于每个参与人可选择的策略 q_1 可以是从 $0 \sim \infty$ 中的任意一个数量，所以其可选择的策略个数是无限的，所以这个博弈不是有限博弈。两人有限博弈的策略式表达及其求解可以方便地用得益矩阵直观地给出。

考虑著名的“囚徒困境”的例子①。“囚徒困境”讲的是，两个嫌疑犯作案后被警察抓住，被分别关在不同的房间里审讯。警察知道两人有罪，但缺乏足够的证据定罪，除非两人当中至少有一个人坦白。警察告诉每个人：如果两人都不承认，每人都将以轻微的犯罪被判刑 1 年；如果两人都坦白，各被判刑 8 年；如果两人中一个人坦白另一个人抵赖则坦白的被释放出去而抵赖的被判刑 10 年。这样，每个嫌疑犯都有两个策略选择：坦白或抵赖，所以每个嫌疑犯都面临着四个可能的得益结果：获释（自己坦白，同伙抵赖）；被判刑 1 年（自己抵赖，同伙抵赖）；被判刑 8 年（自己坦白，同伙坦白）；被判刑 10 年（自己抵赖，同伙坦白）。这样的表述可以用如表 7－2 所示的得益矩阵方便地表达出来：

表 7－2 囚徒困境

		囚犯 B	
		坦白	抵赖
囚犯 A	坦白	－8，－8	0，－10
	抵赖	－10，0	－1，－1

表 7－2 中左列是囚犯 A 的策略空间，包含两个可选择策略：坦白、抵赖；上行是 B 的策略空间，也同样包含两个可选择策略，每一个数字格中的数字是在由 A 和 B 各自选择的特定策略组成的策略组合下 A、B 的各自得益，其中第一个数字是 A 的得益，第二个数字是 B 的得益。如第一行、第二列的数字格表示是在由 A 选择坦白、B 选择抵赖的策略组合｛坦白，抵赖｝下，A 被释

① 张维迎．博弈论与信息经济学．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1996

放，B被判刑10年。在以后我们用到得益矩阵分析问题时，表述结构与上述表述相同，不再解释。

（四）纳什均衡

博弈分析的目的是预测博弈的均衡结果，即给定每个参与人都是理性的，什么是每个参与人的最优策略？什么是所有参与人的最优策略组合？那么在完全信息静态博弈中，博弈最后各参与人的最优策略组合，即博弈均衡是什么呢？纳什在1950年和1951年的两篇论文中从一般意义上研究了这种博弈，明确指出并证明了这种博弈均衡解的存在，此即是在非合作博弈论中起到基石作用的“纳什均衡”。纳什均衡是完全信息静态博弈解的一般概念，也是所有其他类型博弈解的基本要求。我们先介绍几种纳什均衡解的特殊情况，然后定义一般意义下的纳什均衡。

1. 占优策略均衡。一般来说，由于每个参与人的得益是博弈中所有参与人的策略的函数，因此每个参与人的最优策略选择依赖于所有其他参与人的策略选择。但在一些特殊的博弈中，一个参与人的最优策略可能可以不依赖于其他参与人的策略选择，就是说，不论其他参与人选择什么策略，他的最优策略是唯一的，这样的最优策略被称为“占优策略”。

考虑上述“囚徒困境”的例子。在这个博弈中，每个囚徒都有两种可选择的策略，坦白或抵赖。显然，不论同伙选择什么策略，每个囚徒的最优策略是“坦白”。比如说，如果B选择坦白，A选择坦白时得益为-8、选择抵赖时的得益为-10，因而坦白比抵赖好；如果B选择抵赖，A坦白时的得益为0、抵赖时的得益为-1，因而坦白比抵赖好。可以直观地看出，为什么说“坦白”是囚徒A的占优策略。类似的，“坦白”也是B的占优策略。如果一个博弈中，某个参与人有占优策略，那么该参与人的其他可选择策略就被称为“劣策略”。

在一个博弈里，如果所有参与人都有占优策略存在，那么占优策略均衡是可以预测到的唯一的均衡，因为没有一个理性的参与人会选择劣策略。所以在囚徒困境博弈里，{坦白，坦白}是占优策略均衡。

这里有必要对囚徒困境的结果作一点说明。囚徒困境反映了一个深刻的问题，即个人理性与团体理性的冲突。如果每个人都选择抵赖，各被判刑1年，显然比都判刑8年好。但在这样的一次博弈中，这个帕累托改进做不到，因为它不满足个人理性要求，{抵赖，抵赖}不是一个均衡。换个角度看，即使两个囚徒在作案之前建立一个攻守同盟（绝不坦白），这个攻守同盟也没有用，因为事到临头，没有人会有积极性去遵守这个协定。这就是由个人理性导致的“集体非理性”。不过，如果这个博弈重复多次的话，结果可能会不一样，也可能会出现“集体理性”。这给我们一个启示，我们学习博弈论，也许更应该研究的是怎样设计一种制度，在满足个人理性的同时，去争取达到“集体理性”，

达到整体最优。当然“集体非理性”也不是在任何时候都是不好的，如在这“囚徒困境”的例子里，“囚徒小集体”的非理性对全社会来说，就是最优的。当然，这个小集体内的人数要严格地远远少于全社会中该集团外的人数。囚徒困境的问题在许多情况下都会出现，如寡头竞争、军备竞赛、团队生产中的劳动供给、公共产品的供给等等。

2. 严格劣策略的重复剔除。在每个参与人都有占优策略的情况下，占优策略均衡是一个非常合理的预测，但在绝大多数博弈中，占优策略均衡是不存在的。但在有些博弈中，我们仍可以应用占优的逻辑找出均衡。考虑下述一个抽象的博弈例子：

表 7-3 严格劣策略重复剔除博弈 1

		B		
		左	中	右
A	上	1, 0	1, 3	0, 1
	下	0, 4	0, 2	2, 0

如图，A 参与人有上、下两个可选策略，B 参与人有左、中、右三个可选策略，各种策略组合下 A、B 各自得益如得益矩阵所示。我们可以发现，对 A 来说，其没有占优策略。当 B 选“左策略”时，A 选“上策略”是占优的，而当 B 选“右策略”时，A 选“下策略”是占优的，所以该例没有占优策略均衡。我们观察 B，可以发现 B 的“右策略”相对其本身的“中策略”而言，无论 A 选“上”还是“下”，B 的“右策略”得益严格少于其选“中策略”的得益，所以我们说 B 的“右策略”是严格劣于其“中策略”的，理性的 B 不会去选它，故我们可以将之从以上得益矩阵中剔除出去，剩下的得益矩阵如下：

表 7-4 严格劣策略重复剔除博弈 2

		B	
		左	中
A	上	1, 0	1, 3
	下	0, 4	0, 2

我们再分析该博弈，发现此时 A 的“下策略”相对其“上策略”是严格劣的，所以再把它剔除出去，剩下得益矩阵如下：

表 7-5 严格劣策略重复剔除博弈 3

		B	
		左	中
A	上	1, 0	1, 3

这时，明显可以看出，最后的均衡策略是｛上，中｝；A、B各自得益为1和3。

我们可以总结“重复剔除严格劣策略”的思路如下：首先找出某个参与人的严格劣策略（假定其存在），把这个劣策略剔除掉，重新构造一个不包含已剔除策略的新的博弈；重复这个过程，一直到只剩下一个唯一的策略组合为止。这个唯一剩下的策略组合就是这个博弈的均衡解，称为“重复剔除的占优均衡”。注意，上述表述中强调了“唯一”这个词。也就是说，如果重复剔除后剩下的策略组合不唯一，那么该博弈就不是可通过重复剔除劣策略求解的。实际上，相当多的博弈是无法使用重复剔除严格劣策略方法求解的。

3. 纳什均衡。通过上面的几个例子我们对完全信息静态博弈的均衡已经有所了解，现在我们可以在一般意义上来定义“纳什均衡”的概念了。纳什均衡是完全信息静态博弈解的一般概念，构成纳什均衡的策略一定是重复剔除严格劣策略过程中不能被剔除的策略，即没有任何一个策略严格优于纳什均衡策略。当然，逆定理是不存在的。更为重要的是，许多不存在占优策略均衡或重复剔除的占优策略均衡的博弈，也存在纳什均衡。下面，我们给出纳什均衡的正式定义。

纳什均衡定义：n 个参与人的策略式表达博弈 $G=\{S_1, \cdots, S_n; u_1, \cdots, u_n\}$；策略组合 $S^*=\{S_1^*, \cdots, S_i^*, \cdots, S_n^*\}$ 是一个纳什均衡，如果对于每一个 i，S_i^* 是给定其他所有参与人选择 $S_{-i}^*=\{S_1^*, \cdots, S_{i-1}^*, S_{i+1}^*, \cdots, S_n^*\}$ 的情况下第 i 个参与人的最优策略。用数学式表达即：

$$u_i(S_i^*, S_{-i}^*) \geqslant u_i(S_i^{\alpha}, S_{-i}^*) \text{对任意 } S_i^{\alpha} \in S_i \text{和任意的 } i \text{ 都成立。}$$

具体解释上述定义，纳什均衡指的是假设有 n 个人参与博弈，给定其他人策略的条件下，每个人选择自己的最优策略，所有参与人选择的策略一起构成的一个策略组合。在这种策略组合中，由于每个参与人选择的都是自己的最优策略，也就是说给定别人策略不变的情况下，没有任何单个参与人有积极性选择其他策略，从而没有任何人有积极性打破这种均衡。也就是说，此时若所有其他参与人的策略都不变的话，我无论再选择其他什么策略（当然是在自己的给定策略空间中选择）得到的得益不会比我选择现在的策略得到的得益大。可以说纳什均衡是一种僵局。大家可以自行运用上述定义来检验一下“囚徒困境”博弈的均衡或表7-3所表示的博弈的均衡是否符合纳什均衡的定义。

纳什均衡的思想为我们签订协议或制度安排提供了启示。假定博弈中所有参与人事先达成一项协议，规定出每个人的行为规则，那么在没有外在强制力的约束下，如果该协议构成一个纳什均衡，则该协议就会自动实施。即当事人都会自觉地遵守这个协议，给定别人遵守协议的情况下，没有人有积极性偏离协议规定的自己的行为规则。因为该规则已是自己的最优选择，偏离规则只会

使自己受到损失。而如果一个协议或制度不构成纳什均衡，即不是所有参与人的最优策略组合，该协议就不会被自动实施，至少是不能持续。因为至少有一个参与人会有积极性违背协议。所以不满足纳什均衡要求的协议是没有意义的。

（五）纳什均衡的多重性

原则上可以运用纳什均衡的定义来寻找任意一个有限的完全信息静态博弈的均衡策略组合①，但当参与人的策略空间很大时，要按上述方法检查每一个策略组合是不是纳什均衡是一件很费时的繁琐工作。在两人的有限策略博弈中，我们还可以简单地用划线法来找出纳什均衡，考虑一个简单的市场进入博弈的例子，如表 7-6 所示：

表 7-6 静态市场进入博弈

		在位者	
		默许	打击
进入者	进入	40，50 — —	-10，0
	不进入	0，300 —	0，300 — —

在这个例子中有一个垄断者在市场上（称为“在位者”），另一个企业则谋划是否进入（称为“进入者”）。进入者有两个策略可以选择，进入或不进入；在位者也有两个策略，默许或打击。假如进入之前在位者有垄断利润 300，进入者的进入成本为 10。进入后市场总的利润只有 100，两家平分，进入者扣掉进入成本 10 后，可得利润 40。其他各种策略组合下的得益如表所示。首先考虑进入者的策略，对于每一个在位者的给定策略，找出进入者的最优策略，在其对应的得益下划一横线。如对应在位者的默许策略，进入者的最优策略是进入，在其得益 40 下划一横线；对应在位者的打击策略，进入者的最优策略是不进入，在其相应的得益 0 下面划一横线。然后用类似的方法找到在位者的最优策略，分别在其相应的得益下划一横线。在完成整个过程后，如果某个得益格内的两个数字下都有横线，则这个得益格所对应的策略组合就是一个纳什均衡。我们看到这个博弈有两个纳什均衡：{进入，默许} 和 {不进入，打击}。给定进入者进入，在位者的最优策略是默许；给定在位者默许，进入者的最优策略是进入，因而 {进入，默许} 是一个纳什均衡。同样道理，{不进入，打击} 也是一个纳什均衡。

从这个例子中我们知道一个博弈可能有多个纳什均衡，而具体哪个均衡会

① 非有限博弈的纳什均衡不一定存在。

实现，纳什均衡本身不能给出回答①。事实上要解决这个问题我们需要知道博弈进行的具体进程，这需要用到下一节的动态博弈知识。还有另一个问题是，给定一个博弈，是否一定至少会有一个纳什均衡存在呢？纳什 1950 年证明，任何有限博弈都存在至少一个纳什均衡②，若是无限博弈则不一定。

二、完全信息动态博弈

（一）完全信息动态博弈定义

完全信息动态博弈指的是各博弈方先后行动，后行动者知道先行动者的具体行动是什么且各博弈方对博弈中各种策略组合情况下所有参与人相应的得益都完全了解的博弈。

在静态博弈中，每个参与人都同时行动且只选择一次，故其参与人的策略与行动是没有什么区别的。而在动态博弈中，参与人的行动是有先后的且行动可能不止一次，故在动态博弈中，参与人的一个完整策略应包括其在各个行动点上的各种可能的选择，一个策略往往要包括多个行动。所以在动态博弈中，策略并不简单地等于行动，而是各博弈方在每次轮到他行动时，针对每种可能的情况如何选择行动的完整的行动计划。动态博弈中我们把一个参与人的一次行动称为一个“阶段”，因此一个动态博弈就会有多个甚至无限个博弈阶段。

（二）博弈的扩展式表达

我们已经知道一个博弈既可以用策略式来表达，也可以用扩展式来表达，而博弈的扩展式表达则更适于描述和分析动态博弈。我们回顾一下，博弈的策略式表达包括三个要素：参与人集合；每个参与人的策略集合；由所有参与人的策略组合决定的每个参与人的得益。与动态博弈的特征相对应，博弈的扩展式表达所“扩展”的主要是参与人的策略表述。在策略式表达中只是简单地给出参与人有些什么策略可以选择，而扩展式表达中则要给出每个策略的动态描述，包括：在什么时候是谁行动；每次行动时有些什么行动可供选择；每次行动时，行动者关于博弈以前的进程知道些什么。总结一个动态博弈的扩展式表达应包含以下要素：

（1）参与人集合：$i=1, \cdots, n$；此外我们以后将用 N 代表虚拟的参与人——“自然”；

（2）参与人的行动顺序：谁在什么时候行动；

---

① 对于这种有多个纳什均衡的博弈，实际上还存在一些混合策略的均衡，即各参与人以不同的概率随机地选择自己的策略以达到一种均衡。相对混合策略来说，我们已讨论过的策略都称作为纯策略。本书不涉及混合策略。

② 这个至少存在的一个均衡包括混合均衡，有些有限博弈不存在纯策略均衡，但至少有一个混合策略均衡。

(3) 参与人的行动空间：在每次行动时，参与人有些什么行动可供选择；

(4) 参与人的信息集：每次行动时，参与人知道些什么；

(5) 参与人的得益函数：在博弈结束后，每个参与人得到些什么；

(6) 外生事件（即“自然”的选择）的概率分布。

我们常常用“博弈树”来表述 n 个人有限策略动态博弈的上述全部要素。为了说明这一点，我们来重新考虑前面介绍的简单的市场进入的博弈例子。这里，与前面进入者和在位者同时行动不同，我们假定进入者首先行动，选择进入或不进入；在进入者决策后，在位者再作出决策是默许还是打击。该博弈可以用如图 7－1 的博弈树表示：

这是一个简单的两阶段博弈。我们来分析一下上述博弈树的结构元件怎样给出一个有限动态博弈的所有要素。

① 结：结包括决策结和终点结。如图 7－1，决策从空心圆圈开始，旁边标注“进入者”表明“进入者”在此点开始决策。所有旁边标注参与人的空心圆圈或黑点均是决策结，决策结是参与人采取行动的时点，其和旁边标注的参与人共同给出了该博弈的参与人和各参与人的行动顺序，即谁在什么时候行动；在博弈树最下端的四个黑点下面标注有各参与人的得益，此即是终点结。终点结标明博弈结束，并表明博弈的一个可能结果，并唯一地给出到达该结果的一条博弈路径。终点结下的得益值给出了各博弈方在此可能结果下的各自得益。习惯上，得益向量中各分量的排列顺序与博弈树上参与人的行动顺序是对应的。如（40，50）表示在进入者选择进入后，在位者选择默许，进入者和在位者的得益分别是 40 和 50。

② 枝：如图 7－1，博弈树上，枝是从一个决策结到其直接后续结的连线，每一个枝代表参与人的一个行动选择。在每一个枝旁标注该具体行动的代号。一般地，每个决策结下有多个枝，给出每次行动时参与人的行动空间，即此时有哪些行动可供选择。

③ 信息集：如图 7－1 在博弈第二阶段“在位者”行动时，其有两个决策结。x 和 x'。左边的决策结是紧跟进入者的“进入枝”的，表明在该结点处在位者知道此前进入者选择的是进入；同样右边的决策结表示在位者知道此前进入者选择的是不进入。所以这两个决策结所具有的关于博弈以前进程的信息是不同的。我们将博弈树中某一决策者在某一行动阶段具有相同信息的所有决策结称为一个信息集。所以在上图中，轮到在位者行动的博弈第二阶段时，在位者的两个决策结是具有不同信息的，故其属于不同的两个信息集，每个信息集都只包括一个决策结。在第一阶段，进入者只有一个决策结，当然也只有一个信息集，同样只包含一个决策结。我们考虑另外一种情况，如果在第二阶段在位者行动时，他并不知道此前进入者的具体行动，即不知道进入者选择的是进

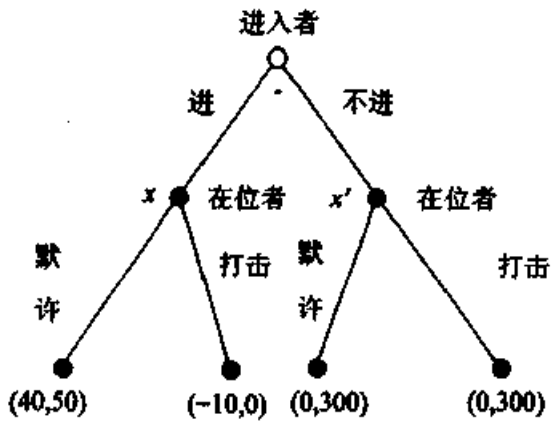


图 7-1 动态市场进入博弈 1

入还是不进入，这样，在位者的两个决策结所具有的信息是一样的。在博弈树上，我们可以用虚线将这两个决策结连起来如图 7-2 所示，表示这两个决策结属于同一个信息集。这样，在位者此时就只有一个信息集，这个信息集内有两个决策结，我们可以看出，这个博弈树所表示的博弈与上一节的静态博弈是一样的。所以用博弈树也可以表示静态博弈。这样，我们就可以用博弈树来表示有限动态博弈扩展式表达包括的所有要素。

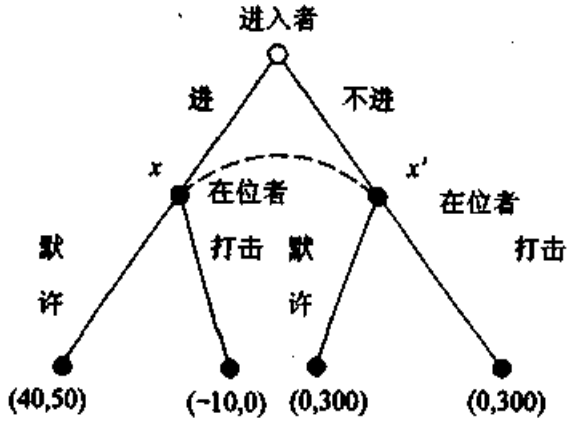


图 7-2 动态市场进入博弈 2

（三）子博弈精炼纳什均衡

1. 不可置信威胁策略。原则上讲，纳什均衡的概念适用于分析所有博弈的均衡，而不仅仅是参与人同时行动的静态博弈。但是，如果博弈分析的目的是预测博弈中参与人的行为，纳什均衡给出的可能并不是一个非常合理的预测。在前面我们已经知道一个博弈可能有多个纳什均衡，究竟哪一个均衡更为合理、会最后实现，纳什均衡本身没有答案。更为严重的是，纳什均衡假定每一个参与人在选择自己的最优策略时假定所有其他参与人的策略选择空间是固定的，就是说，参与人并不考虑自己的选择对其他人可选择的策略集合会有什么影响。这个假设在静态博弈下当然是成立的，因为在静态博弈下，各参与人

都同时选择，既无法知道别人的选择，也无暇对此作出反应。但在参与人先行动，后行动者能够观察到先行动者的选择的动态博弈中，这一假设显然就不能成立了。在动态博弈中，后行动者自然会根据先行动者的选择来调整自己的选择；而先行动者也自然会理性地预期到这一点，所以不能不考虑自己的选择会对其他参与人有什么影响，从而适当调整自己的策略。另一方面，由于在静态博弈中，决策者不考虑自己的选择对别人选择的影响，纳什均衡允许了不可置信威胁的存在。具体来说，在某一博弈中，一参与人承诺当某种情况发生时，比如其他参与人作出某一特定行动选择时，其将作出某种具体行动。而当该情况真的发生时，承诺人如果真的履行其承诺则会付出相当的代价，而不履行则会收益更大，那么该承诺就是不可置信的。由于静态博弈中，被威胁者无法考虑自己的选择对承诺者的影响，所以允许了这样的均衡存在，即“承诺者实施威胁行动而被威胁者保证某种情况不发生”，也就是说纳什均衡中允许有包含不可置信威胁的均衡的存在。所以纳什均衡很难说是动态博弈的合理解，必须发展进一步的概念来分析动态博弈的均衡。泽尔腾 1965 年提出了对纳什均衡概念的第一个最重要的改进“子博弈精炼纳什均衡”，用于区分动态博弈中的“合理纳什均衡”与“不合理纳什均衡”，将纳什均衡中包含有不可置信威胁策略的均衡剔除出去，就是说，使最后的均衡中不再包含有不可置信威胁策略的存在。正如纳什均衡是完全信息静态博弈解的基本概念一样，子博弈精炼纳什均衡是完全信息动态博弈解的基本概念。

为了说明这个问题，我们考虑上述“市场进入动态博弈”的均衡求解问题。从前面对此问题的讨论我们知道这个博弈本来有两个纳什均衡。值得注意的是，在这里，在位者的策略与完全信息静态博弈的策略表达有所不同。在静态博弈中，进入者和在位者同时选择一次，故其策略就等于其各自选择的行动。这里进入者首先行动，其只有一个信息集，故其策略与行动一致，有两个选择｛进入｝或｛不进入｝；而不同的是在位者是在观察到进入者的行动后再作选择的，此时其策略必须考虑到这两种可能情况下的所有行动组合，即要考虑其在两个信息集中的所有行动的可能组合。如在位者可以制定这样的策略：无论进入者是进入还是不进入，这两种情况下他都选择打击，则该策略表示即为｛打击，打击｝；或在进入者进入的情况下选择打击，在进入者不进入时选择默许，则其策略表示为｛打击，默许｝；同样道理，此时在位者还有其他两个策略即｛默许，默许｝和｛默许，打击｝。由上节我们已经知道，这个博弈的两个纳什均衡用现在的策略表示即为（｛进入｝，｛默许，默许｝）和（｛不进入｝，｛打击，打击｝）。这两个纳什均衡哪一个是合理的，哪一个是不会实现的呢？首先考虑（｛不进入｝，｛打击，打击｝）这个均衡。这个策略组合之所以构成一个纳什均衡，是因为在位者威胁进入者无论其进入还是不进入，其都将予

以打击。进入者相信了在位者的威胁，所以不进入是进入者的最优选择；同样在位者也知道进入者相信其威胁将不进入，故打击也是其最佳选择。但是进入者为何要相信在位者的威胁呢？毕竟，如果进入者真的选择进入的话，在位者将处于信息集 x，此时在位者选择默许得到收入 50，而选择打击将只有 0 收入，显然其最优选择应是默许。如果进入者知道在位者是理性的，其先选择当然应该选择进入，逼迫在位者默许，自己得到 40 的得益，而不是 0，更不会是 -10。这就是说，纳什均衡（{不进入}，{打击，打击}）是不可置信的，因为它依赖于一个不可置信的威胁策略。容易看出，（{进入}，{默许，默许}）是一个合理的均衡，因为构成这个均衡的每个参与人的均衡策略都是合理的。如果进入者选择进入，在位者最优选择是默许；如果进入者选择不进入，实际上在位者选择什么是无所谓的，对其本身和进入者都是没区别的。进入者预测到自己的选择对在位者的影响，进入是其最优选择。均衡结果是进入者进入、在位者默许，分别得到得益 40 和 50。这里要强调的是均衡本身与均衡结果是不同的两个概念，均衡本身是构成均衡的策略组合，这里是（{进入}，{默许，默许}）；而均衡结果是这个均衡的策略组合作用后的实际结果，如前所述。

2. 子博弈精炼纳什均衡。泽尔腾引入“子博弈精炼纳什均衡”概念的目的就是要将像上述例子中包含不可置信威胁策略的纳什均衡从均衡中剔除，从而给出动态博弈结果的一个合理预测。子博弈精炼纳什均衡要求均衡策略的行为规则在每一个信息集上都是最优的。如上述例子中，（{进入}，{默许，默许}），在进入者的信息集即博弈起始点处是最优的，而在信息集 x 点和 x' 处也都是最优的；而纳什均衡（{不进入}，{打击，打击}），在 x' 点处是最优的，在 x 点处则不是最优的，故不是一个子博弈精炼纳什均衡。这就引出了“子博弈”的概念。

子博弈定义： 一个扩展式表示博弈的子博弈 G 是由一个单结信息集 x 开始的与所有该决策结的后续结（包括终点结）组成的能自成一个博弈的原博弈的一部分。

如上述例子中从两个单结信息集 x 和 x' 点出发分别和它们后续结构成一个子博弈，如图 7-3 所示。习惯上，任何博弈本身也称为自身的一个子博弈。这样图 7-3 中就有三个子博弈（除原博弈外，另外有两个子博弈）。这样泽尔腾提出的动态博弈均衡策略要在每一个信息集都是最优的要求也就自然归结为要求均衡策略在每一个子博弈上都是最优的。这样我们就可以正式定义子博弈精炼纳什均衡了。

子博弈精炼纳什均衡定义： 扩展式博弈的策略组合 $S^* = (S_1^*, \cdots, S_i^*, \cdots, S_n^*)$ 是一个子博弈精炼纳什均衡，如果①它是原博弈的纳什均衡；②它在每一个子博弈上给出纳什均衡。

这里有必要解释一下这个定义。首先它要求构成“子博弈精炼纳什均衡的

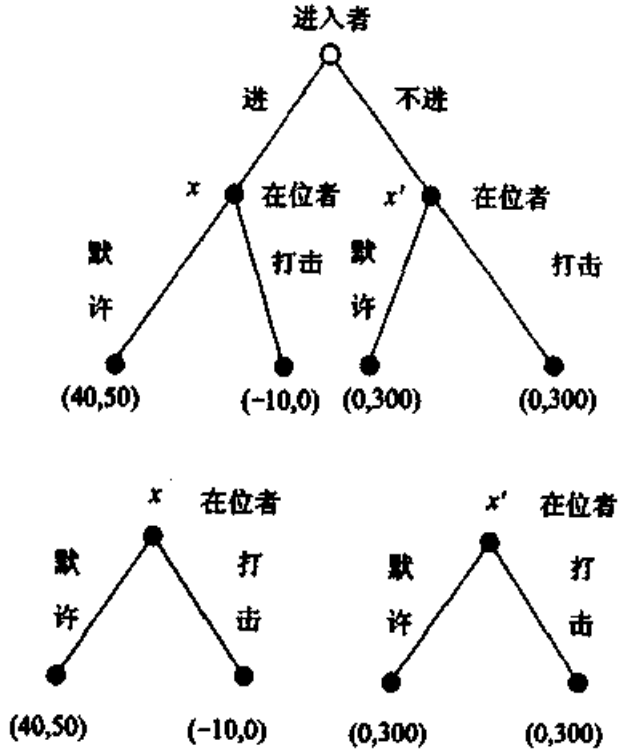


图 7-3 动态市场进入博弈 3

均衡都是原博弈的纳什均衡。上例中({不进入},{打击,打击})和({进入},{默许,默许})都是原博弈的纳什均衡。这两个纳什均衡都分别决定了原博弈树上从博弈起点到博弈某个终点结的唯一的一条路径,如({不进入},{打击,打击})决定了图 7-4 的 1—x'—5 这样一条博弈路径,而({进入},{默许,默许})也决定了 1—x—2 这样一条博弈路径。这条路径就是这个特定的均衡的"均衡路径",而原博弈树上的其他路径相对该特定均衡则称为该均衡的非均衡路径。

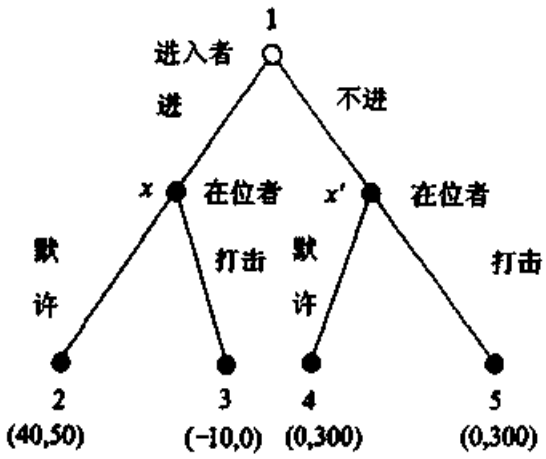


图 7-4 动态市场进入博弈 4

注意均衡路径和非均衡路径是相对的，都是要针对具体的某个纳什均衡而言。某条路径对某个纳什均衡而言也许不是均衡路径，但也许它正是另外一个

纳什均衡的均衡路径。这样“在每一个子博弈上都给出纳什均衡”就意味着，构成子博弈精炼纳什均衡的策略不仅在其原纳什均衡的均衡路径的决策结上是最优的，而且在非均衡路径的决策结上也是最优的。而纳什均衡仅仅要求其策略在其本身均衡路径的决策点上是最优的，这是“子博弈精炼纳什均衡”与“纳什均衡”的根本区别所在。

（四）逆向归纳法求解子博弈精炼纳什均衡

对于我们现在所讨论的有限完全信息动态博弈①，逆向归纳法是求解子博弈精炼纳什均衡的最简便方法。在对前面简单的动态博弈进行讨论时，我们发现先行动的博弈方在选择自己的行动时必须先要考虑后行动的博弈方在后面阶段（也就是原博弈的子博弈）中的选择将是怎样的，因此后面阶段或子博弈是动态博弈中首先需要关注的。因为现博弈的每一个决策结都是一个单独的信息集，每个决策结都开始一个子博弈。这样在求解子博弈精炼纳什均衡时，就可以从最后一个子博弈开始逆推上去，这就是逆向归纳法。所以逆向归纳法就是从动态博弈的最后一个阶段或最后一个子博弈开始，逐步向前倒推以求解动态博弈均衡的方法。

我们考虑这样一个抽象的三阶段博弈，其博弈树表示如下：

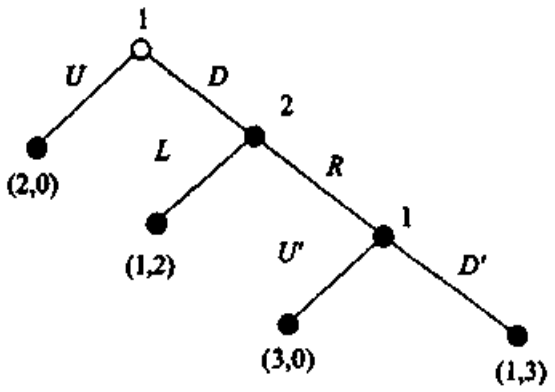


图 7－5 三阶段博弈

我们用逆向归纳法来求解这个博弈。首先分析第三阶段的子博弈（此时参与人 1 第二次行动），参与人 1 的最优选择是 U'；再逆推考虑第二阶段，参与人 2 知道如果自己选择 R 的话，参与人 1 在第三阶段将选择 U'，自己只能得到 0 得益。当然如果第三阶段参与人 1 选择 D'，参与人 2 可以得到最大得益，那么参与人 2 是否可以作如此期望而在第二阶段轮到自己行动时选 R 呢？显然这是不可信的，即使参与人 1 如此许诺，这个许诺也是不可置信的，所以参与人 2 在第二阶段应选 L，得益为 2；同样再逆推至第一阶段，参与人 1 知道，

① 有限完全信息动态博弈是指博弈参与人和每个参与人的策略数都是有限个的完全信息动态博弈。

如果博弈进入第二阶段，参与人2将选择 L，参与人1只能得到得益1，因此，参与人1在第一阶段的最优选择应是 U，得益为2。这样，最后，参与人1的均衡策略是 $\{U, U'\}$，参与人2的均衡策略是 $\{L\}$，其构成的子博弈精炼纳什均衡策略组合为（$\{U, U'\}$，$\{L\}$），最后的均衡结果是参与人1在第一阶段选择 U 结束博弈，参与人1得2单位收益，参与人2得0收益。从这个例子我们可以更进一步清楚地看到子博弈精炼纳什均衡的实质。这里在参与人1的策略中，选择 U' 和参与人2的选择 L 都不在均衡路径上，但他们在非均衡路径的决策结即当时的信息集上都是最优选择。另一方面，虽然这些选择都不在均衡路径上，在实际博弈过程中不会发生（因为在该均衡下，参与人1在第一阶段就选择 U 结束了博弈，根本不会再给参与人2选择的机会），但如在一开始的策略表达中不给出的话，会达到如此的均衡吗？显然不能。考虑一开始，参与人1不给出第三阶段其将选择 U' 的话，参与人2完全有理由应选 R 以期待参与人1在第3阶段选 D' 其可得更多的收益3单位，而若参与人1不知道参与人2将在第二阶段选 L 的话，其也完全应在第1阶段选 D，期待参与人2在第二阶段选 R，其可在第三阶段选 U' 得更多的得益单位。所以虽然选择 U' 和 L 不在博弈均衡路径上，在实际过程中不会发生，但作为一个完整行动计划“策略”的完整表达，是一定要给出的，这就是所谓“不战而屈人之兵”。

上述分析表明，用逆向归纳法求解子博弈精炼纳什均衡的过程，其实就是重复剔除劣策略过程在扩展式博弈上的扩展：从最后一个决策结开始依次剔除每个子博弈的劣策略，最后生存下来的策略即是精炼的纳什均衡①。

三、重复博弈

前面讨论过的动态博弈都有一个基本特征，即参与人在前一阶段的行动选择决定了随后的子博弈结构，因此各个子博弈的结构一般是不同的。比如在“市场进入”博弈中，进入者选择“进入”后的子博弈与选择“不进入”后的子博弈是完全不同的。这样的动态博弈称为“序贯博弈”。而相对应的重复博弈则是同样结构的博弈要重复多次，其中每次博弈称为“阶段博弈”。如果重复的次数是有限的，则称之为“有限次重复博弈”；而如果重复次数是无限的，重复博弈不能在可预计的有限次数内结束则称之为“无限次重复博弈”。这里要对“无限次重复博弈”作一下说明。因为实际上任何过程的时间都是有限的，一个博弈也不可能真正是无限的，这里主要强调的是一种心理感觉，只要不能在预计的有限次数内结束博弈，而且只要有一方愿意就可以重开博弈，那

① 这里我们要再次强调，逆向归纳法只适用于有限完美博弈，不过在以后的应用中，我们可以发现，在其他类型的动态博弈求解中，逆向归纳法的逻辑是基本的。

在心理感觉上，这就是无限的。这与为什么人人都知道生命是有限的，但都又认为以后的日子还长着呢是一样的道理。值得注意的是，在每个阶段博弈中，参与人可能同时行动，这里每个阶段是一个静态博弈；也可以是不同时行动的，每个阶段本身就是一个动态博弈。总的来说，重复博弈有下列三个基本特征：第一，阶段博弈之间无物质上的联系，也就是说，前一阶段的博弈不改变后一阶段博弈的结构；第二，所有参与人都观察到博弈过去的历史；第三，参与人关心的是整个博弈的总得益，总得益是所有阶段博弈得益的贴现值之和。

虽然重复博弈中每次重复的条件、规则、内容等都是相同的，但由于其他参与人过去行动的历史是可观察到的，故一个参与人的某个阶段博弈的选择可以依赖于对竞争对手的行动历史的了解；另一方面更重要的是在重复博弈中出现了长期利益，因此各博弈方在当前阶段的博弈中，要考虑到不能引起其他博弈方在后面阶段的对抗、报复或恶性竞争等，因此博弈各方的策略与一次性博弈有所不同。所以重复博弈常常并不只是构成它们的一次性博弈的简单重复，一些在一次性博弈中不可置信的威胁或承诺在重复博弈中会变成可置信的。这些都意味着重复博弈可能会带来一些“额外的”均衡，这些均衡在一次性博弈中是从来不会出现的。下面我们首先分析有限次重复博弈。

（一）有限次重复博弈

我们先给出有限次重复博弈的定义：

有限次重复博弈定义：给定一个博弈 G，重复进行 T 次 G，并且在每次重复之前各博弈方都能观察到以前博弈的结果，这样的博弈过程称为 G 的一个“T 次重复博弈”，记为 $G(T)$。而 G 则称为 $G(T)$ 的原博弈。$G(T)$ 的每次重复称为 $G(T)$ 的一个阶段。

为了便于讨论，我们考虑多次讨论过的“市场进入博弈”的有限次重复。我们知道，在一次博弈中，如果进入者先行动，这个博弈唯一的子博弈精炼纳什均衡结果是进入者进入，在位者默许，分别得到 40 和 50 的得益。现在假定有同样的市场 20 个（比如说在位者的 20 个连锁店），进入者每次考虑一个市场的进入，因此该博弈就成了 20 次重复博弈。现在假定进入者进入第 1 个市场，在位者应该如何反应呢？也许我们会想，尽管从一个市场上看，在位者的最优选择是默许，但因为现在有 20 个市场要保护，为了阻止进入者进入其他 19 个市场，在位者应该选择打击。但实际上这个猜想是不正确的。在这个博弈中，在位者选择打击的唯一理由是希望打击能起到一种威慑力量，使进入者不敢再进入。但在有限次博弈中，打击并不是一个值得置信的威胁。实际上这个博弈可以用“子博弈精炼纳什均衡”的思想和“逆向归纳法”来解。我们从最后一个市场第 20 个市场开始分析，进入者现在进入第 20 个市场。因为是在最后阶段，选择打击已无任何威慑意义，在位者的最优选择是默许，进入者将

选择进入。现在考虑第19个市场，因为进入者知道在第20个市场上在位者终将选择默许，故在此阶段无论在位者选择什么行动，对第20个市场上的均衡结果是不起作用的、无任何威慑，所以在位者的最优选择也只能是默许。如此递推回去，我们可以得到这个博弈的唯一的子博弈精炼纳什均衡是：在位者在每一个市场上都选择默许，进入者在每一个市场上都选择进入。这就是泽尔腾在1978年提出的著名的“连锁店悖论”。

读者可以自己分析，囚徒困境与市场进入的博弈是类似的，只要博弈重复的次数是有限的，最后阶段博弈的唯一的纳什均衡一定是都选择坦白；用逆向归纳法可得到，“总是坦白”是唯一的子博弈精炼均衡。从以上分析我们似乎可以归纳出这样一个一般结论：只要博弈的重复次数是有限的，重复本身并不改变博弈的均衡结果。事实上，对于有限次重复博弈可以证明有如下定理。

定理：令 G 是阶段博弈，$G(T)$是 G 重复 T 次的重复博弈。那么，如果 G 有唯一的纳什均衡，重复博弈 $G(T)$的唯一子博弈精炼纳什均衡结果是阶段博弈 G 的纳什均衡重复 T 次(即每个阶段博弈出现的都是一次性博弈的均衡结果)。

这个定理中，必须注意的是，单阶段的博弈只有“唯一的”纳什均衡是一个必要的条件。否则如果纳什均衡不是唯一的，那么即使是重复有限次，重复博弈的均衡也不是单阶段博弈的简单重复，这里就不作讨论了。

（二）无限次重复博弈

与有限次重复博弈不同，当博弈重复无穷多次时，会存在着完全不同于一次性博弈的子博弈精炼均衡。在无限次重复博弈中，因为博弈没有最后阶段，故不能用逆向归纳法求解。我们这里必须要引进另外的思想。首先，无限次重复的阶段博弈得益总和在很多情况下都趋于无穷大，故用总得益的大小来判断无限次重复博弈中的策略优劣是不可能的；其次，无限次重复博弈在现实问题中总归是一个漫长的过程，由于心理上的原因和实际利益的差异，人们总是更看重近期的利益，对远期的利益则相对看得轻一些。所以在研究重复博弈，特别是无限次重复博弈时，如果对不同阶段博弈的得益一视同仁，肯定是不合适的，也不符合人们实际心理和行为规律。因此我们在分析无限次重复博弈时，必须要解决不同阶段得益对参与人决策影响的差异问题。这里我们引进贴现系数 $0\leqslant\delta\leqslant1$ 来表示这个差异，δ 大表示未来得益对现在的影响较大，而 δ 小则表示未来得益对现在的意义相对较轻。给定贴现系数 δ 和博弈方各阶段的得益，我们就可以算出无限次重复博弈各阶段得益的现在值。给定贴现系数 δ，若无限次重复博弈某一参与人的各阶段得益为 π_t，则该参与人在该无限次重复博弈中的“总得益”对现在来讲就是各阶段得益“贴现值”的总和：

$$\pi = \pi_1 + \delta\pi_2 + \delta^2\pi_3 + \cdots = \sum_{t=1}^{\infty}\delta^{t-1}\pi_t \qquad (7-1)$$

由于贴现率 δ 是小于 1 的正数，因此上述数列和是收敛的，“总得益”现值应是有限数，这样我们就可以用无限次博弈总得益的现值来比较分析各策略的优劣和均衡。

考虑曾经讨论过的囚徒博弈。假定博弈重复无穷次，我们可以发现，只要参与人有足够的耐心，(抵赖，抵赖）是一个子博弈精炼纳什均衡结果。考虑下列所谓的触发策略：开始选择抵赖；选择抵赖一直到有一方选择了坦白，然后永远坦白。根据这个策略，一旦一个囚徒在某个阶段博弈中自己选择了坦白，之后他也将永远选择坦白。

我们首先证明触发策略是一个纳什均衡。假定囚徒 j 选择了上述触发策略，那么该策略是不是囚徒 i 的最优策略呢？令 δ 为贴现率（我们假定两人的贴现率是一样的，这可以用两人的耐心是一样的来解释）。如果 i 在博弈的某个阶段首先选择了坦白，他在该阶段得到 0 单位的得益（因为该阶段 j 还是选择抵赖）。但他的这个叛逆行为将触发囚徒 j 的“永远坦白”的惩罚，因此，随后每个阶段的得益都是 $-8\times\delta$。因此，如果下列条件满足，给定 j 没有坦白，i 也不会有积极性坦白：

$$0+\delta(-8)+\delta^2(-8)+\cdots\leqslant -1+\delta(-1)+\delta^2(-1)+\cdots \qquad (7-2)$$

即：

$$-8\delta/(1-\delta)\leqslant -1/(1-\delta) \qquad (7-3)$$

解得：

$$\delta\geqslant 1/8$$

这也就是说如果 $\delta\geqslant 1/8$，给定 j 坚持触发策略并且 j 没有首先坦白，那么 i 也不会选择首先坦白。这里应该指出 $\delta\geqslant 1/8$ 是个很宽松的条件，如以货币来衡量的话，其相当于要求货币利息 $\gamma\leqslant 7$①，正常情况下这是个相当相当容易满足的条件。

现在假定 j 首先选择了坦白。那么 i 是否有积极性坚持触发策略以惩罚 j 的不合作行为呢？给定 j 坚持触发策略，即 j 一旦坦白将永远坦白，如果 i 坚持触发策略，其以后每阶段的得益是 -8，但如果他选择任何其他策略，他在以后任何单个阶段的得益都不会大于 -8，因此无论 δ 是多少，i 只有坚持触发策略才是上策。对称地，给定 j 坚持触发策略，即使 i 自己首先选择坦白，坚持触发策略对 i 来说也是最优的。这样我们就证明了触发策略是该重复博弈的一个纳什均衡，下面我们再证明它也是该重复博弈的子博弈精炼纳什均衡。因为博弈是重复无限次的，故从任何一个阶段开始的子博弈与这个博弈的结构是相同的。在触发策略的纳什均衡下，子博弈可分为两类：在 A 类型，没有任何人曾经坦白；在 B 类型，至少有一个参与人曾经坦白。我们上面已证明，

① δ 与 γ 的关系是 $\delta=1/(1+\gamma)$。

触发策略在 A 类型子博弈构成纳什均衡；在 B 类型子博弈，根据触发策略，参与人都是在重复单阶段博弈的纳什均衡，即双方都选择坦白，在各个子博弈自然也是构成纳什均衡的。所以触发策略组合也是一个子博弈精炼纳什均衡。

由此我们证明了，只要 $\delta \geqslant 1/8$（即只要参与人有一般的耐心），触发策略是无限次囚徒博弈的一个子博弈精炼纳什均衡，（抵赖，抵赖）这个帕累托最优结果成了每一个阶段的均衡结果。囚徒走出了一次性博弈的困境，出现了一次性博弈中不可能出现的合作。隐藏在这个结果背后的原因是，如果博弈重复无穷次且每个人有足够的耐心，任何短期的机会主义行为的所得都是微不足道的，参与人有积极性为自己建立一个乐于合作的声誉，同时也有积极性惩罚对方的机会主义行为。所以，重复博弈的更重要意义在于参与人必须在长期与短期利益之间进行权衡，从而带来了合作的可能性。当博弈只进行一次时，每个参与人都只关心一次性的得益，而毫不顾及其他博弈方的利益；而一旦当博弈要重复多次，参与人可能就会为了长远利益而牺牲眼前利益从而选择不同的均衡策略。有时候，一方会做出合作的意图，可能会使其他博弈方在以后的阶段也采取合作的姿态，从而实现共同的长远利益。这样重复博弈中就有了在一次性博弈中往往不可能有的长期合作的可能性，因而也实现了比一次性博弈更有效率的均衡，实现“集体理性”。这是重复博弈分析给出的一个强有力的结果，它为现实中的许多合作行为和社会规范提供了解释。

第三节 不完全信息博弈

一、不完全信息博弈基本概念

上述博弈分析中都是假定博弈各方参与人对博弈结构、博弈规则和博弈的得益均具有完全的了解，即具有关于博弈的完全信息，而现实中绝大多数博弈的参与人知道的信息是不完全的。对于这种不完全信息博弈，以上博弈论分析方法是无能为力的。因为当你还不能确定对手是什么时，你如何判断自己的策略对他方有何影响以及怎么选择自己的策略呢？所以必须发展新的分析方法来处理这种博弈。这里我们先给出不完全信息博弈的定义，然后再用一个具体的例子进行说明。

不完全信息博弈是指博弈的各参与人对其他参与人的得益函数不完全了解的博弈。①

① 实际上参与人的特征并不仅限于得益函数，但得益函数是其最重要的特征，详见本节下面的讨论。

前面我们曾经多次提到过一个十分简单的市场进入博弈。在那个博弈中给定在位者和进入者各种策略组合下的得益，假设进入者先行动，最后均衡结果是进入者进入，在位者默许。这个博弈中，双方的得益都是共同知识，即信息是完全的，但现实中的企业进入和遏制是没有这么简单的，其博弈往往满足不了完全信息的要求。事实上，当一个企业要想进入某个市场时，它并不清楚已在市场上的企业的实际成本函数，也就不知道其得益即具体赢利情况。故潜在进入者只能根据市场上大家都能观察到的一些信息，如在位者的定价，来对在位企业的类型：是高成本的还是低成本的或者两者的可能概率多大等等，作一个大致判断，帮助自己决策。我们可以考虑这样一个市场进入的简单博弈：潜在进入者（参与人 1）要决定是否进入一个新的产业，但不知道在位者（参与人 2）的成本函数；不知道在位者决定默许还是打击，但知道在位者有两种可能的成本函数即：高成本或低成本，对应两种成本情况的不同策略组合的得益矩阵如下表。

表 7-7 市场进入博弈：不完全信息情况

		在位者			
		高成本情况		低成本情况	
		默许	打击	默许	打击
进入者	进入	40，50	-10，0	30，80	-10，100
	不进入	0，300	0，300	0，400	0，400

在此例中，进入者有关在位者的成本信息是不完全的，但在位者知道进入者的有关成本信息，即信息是不对称的。从上表可看出，如果在位者是高成本的，那我们已讨论过，给定进入者进入，在位者最优选择是默许；而如果在位者是低成本的，由得益矩阵可以看出，给定进入者进入，在位者的最优选择是打击，故最后的均衡结果是进入者不进入，在位者打击。因此，如果是在完全信息的情况下，知道在位者是高成本，则进入者进入；知道在位者是低成本，进入者就不进入。但现在因为进入者并不知道在位者究竟是高成本还是低成本，进入者的最优选择只能依赖于他的判断，即在多大程度上认为在位者是高成本的或低成本的。假定进入者认为在位者是高成本的概率为 P，低成本的概率为 $(1-P)$。那么进入者选择进入的期望利润是 $P(40)+(1-P)(-10)$，选择不进入的期望利润是 0。所以只有当进入的期望利润大于不进入的期望利润时，即 $P(40)+(1-P)(-10)\geqslant 0$，或者 $P\geqslant 1/5$ 时才选择进入；如果 $P<1/5$，则不进入。现实中的市场进入与遏制基本就是这样，一般要用不完全信息博弈来分析。

从这个例子我们可以看出，在不完全信息情况下的博弈参与人的最优策略

不仅仅依赖于其他参与人的策略，更依赖于对其他参与人情况的判断。如上述例子中，当进入者判断在位者高成本的概率 $P<1/5$ 时，他的最优策略是不进入；而若判断 $P\geqslant 1/5$，则最优策略是进入。这实际上就是不完全信息博弈的标准分析方法，对其他参与人的各种可能类型作一出现概率大小的判断，然后根据该判断计算己方各种策略在其他参与人这种类型的分布下能给自己带来的期望得益，找出其中最大期望得益对应的策略就是己方的最优策略。下面我们对此分析方法做更详细的介绍。

二、海萨尼转换

在上面的例子中，进入者似乎是在同两个不同的在位者博弈，一个是高成本的在位者，另一个是低成本的在位者。一般地，如果在位者有 T 种可能的不同得益函数，进入者似乎就是在与 T 个不同的在位者博弈。在“海萨尼转换”提出以前，一般认为这样的不完全信息博弈是没法分析的，因为当一个参与人并不知道他在与谁博弈时，博弈的各种规则如参与人、策略空间、得益等都是无法定义的。直到 1967 年，海萨尼提出了“海萨尼转换”来处理这种不完全信息的博弈。其基本思路是，引入一个虚拟的参与人——“自然”（nature），“自然”首先行动选定参与人的某种类型，各参与人知道自己是哪种类型的（是高成本的，还是低成本的），但其他参与人不知道。但是“自然”以怎样的概率来选取参与人的各个类型，即此概率分布却是“共同知识”，是大家都知道的。这样在不完全信息博弈中，就从各参与人不了解其他参与人的真实情况变换到可以了解其他参与人各种可能情况出现的概率是多少。以对参与人类型的概率的分析代替对参与人确切行动的分析，这样的转换就是“海萨尼转换”。这样，我们上面举的不完全信息博弈的例子就转换如图 7－6 所示的完全但不完美信息的博弈了，从而可以用标准的技术来分析。这里，“不完美信息”指的是，“自然”作出了它的选择，但其他参与人并不知道它的具体选择

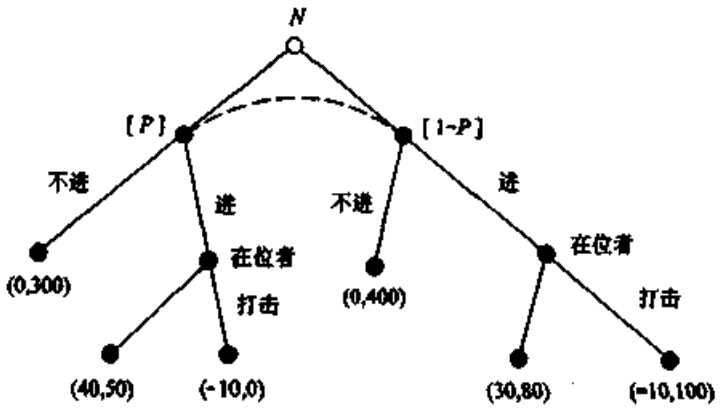


图 7－6　海萨尼转换后的市场进入博弈

是什么，仅知道各种选择的概率分布。

如图7-6中，“自然”以 P 的概率选择高成本类型在位者和以 $1-P$ 的概率选择低成本类型的在位者与进入者博弈，但具体选了哪一个，进入者不知道，所以进入者开始决策的两个决策结用虚线连在了一起，表示这两个结是属于同一个信息集，进入者无法区别它们，这在第二节已经讲过。有了海萨尼转换后，不完全信息和不完美信息之间的区别也就不重要了。所以以后谈到不完全信息博弈时，我们指的就是经过转换之后的博弈。

海萨尼转换是处理不完全信息博弈的标准方法。一般地，“自然”在博弈开始的时候选择参与人的类型，参与人的某个类型包括表征类型的各个特征如策略空间、信息集、得益函数等，这些又称为该类型参与人所拥有的个人信息。因此，参与人的类型是其个人特征的一个完备描述。不过因为在绝大多数博弈中，参与人的特征由得益函数完全决定，我们一般将参与人的得益函数等同于他的类型，所以所谓不完全信息，一般也就指不知道其他参与人的得益函数。

不完全信息意味着，博弈各方中至少有一个参与人有多个类型。最一般地，在一个有 n 个人参与的博弈中，每个参与人都有多种类型。我们一般用 t_i 表示代表第 i 个参与人（$i=1, \cdots, n$）各种类型的随机变量，t_i 可以是离散的，也可以是连续的；用 T_i 表示 t_i 的集合，即 $t_i \in T_i$。在博弈开始前，“自然”要以一定概率选择 n 个参与人的类型，我们用 $\{t_1, t_2, \cdots, t_n\}$ 表示“自然”选择的各参与人类型的组合。根据“海萨尼公理”，“自然”是按联合概率分布函数 $P(t_1, t_2, \cdots, t_n)$ 来选取某一参与人类型组合的，而且该分布函数是所有参与人的共同知识，就是说，所有参与人知道 $P(t_1, t_2, \cdots, t_n)$，所有参与人知道所有参与人知道 $P(t_1, t_2, \cdots, t_n)$，如此等等①。当然，在“自然”选取参与人类型以后，参与人 i 是知道自己类型 t_i 究竟是什么的，而除 i 以外的其他参与人都不知道 t_i 究竟是什么。综上所述，通过海萨尼转换，博弈开始时，所有参与人有关“自然”的行动有一致的信念，即都知道所有参与人类型的概率分布函数 $P(t_1, t_2, \cdots, t_n)$，此即“海萨尼公理”。

三、精炼贝叶斯纳什均衡

找到均衡策略组合是博弈分析的目的。从上面的分析我们知道在不完美信息博弈中，一方的最优策略不仅仅依赖于其他参与人的策略，更依赖于自己对其他参与人类型的判断，即信念。所以可以想像，以前我们所发展起来的博弈均衡概念在不完美信息博弈中是不适用的，必须发展和利用新的均衡概念。我

① 联合概率是指当多个随机变量同时分别取到各自的某个特定值的概率。

们来分析这种新的均衡需要满足哪些条件。

我们已知道，在不完全信息博弈开始之时，“自然”首先行动，选择各参与人的类型。各参与人除了知道自己的类型以外，对“自然”的行动都有着一致的信念，我们称之为先验信念。之后，参与人先后行动，后行动者能观察到先行动者的行动，但观察不到先行动者的类型。但是，因为参与人的行动是依赖于其类型的或称为是类型依存的，每个参与人的行动都传递着有关自己类型的某种信息，后行动者可以通过观察先行动者所选择的行动来修正对其各种类型判断的先验信念（概率分布），然后选择自己的最优行动。先行动者预测到自己的行动将被后行动者所利用，也就会设法选择传递对自己有利的信息，避免传递对自己不利的信息。因此，不完全信息博弈不仅是参与人选择行动的过程，更是参与人不断修正信念的过程。

考虑如图 7－7 这样一个完全但不完美信息的博弈。这是两参与人各选择一次的动态博弈。参与人 2 在参与人 1 第一阶段选择不是 R 的时候，无法看到参与人 1 究竟选的是 L 还是 M，参与人 2 具有不完美信息。从图 7－7 中几种情况下的得益我们可以看出，如果在轮到参与人 2 选择时，他不但对参与人 1 选的是 L 还是 M 毫无所知，而且对它们各自可能性的大小也无一个判断或信念的话，那他就无法选择是 U 还是 D。因为参与人 1 如果选的是 L，他选 U 得益较大；如参与人 1 选 M，则他选 D 得益大。但是他如果对参与人 1 选 L 或 M 的各自可能性有个大致判断的话，比如 L 选中的可能性较大，那么按此信念，他选 U 的期望得益大于选 D 的期望得益，这就可以给他一个决策的依据。因此，参与人 2 在该多节点信息集处的判断是必须要有的。由此，我们得到实现这种均衡的必要条件 1：在各个信息集，轮到选择的博弈方必须要有一个关于博弈到达该信息集中各结点的概率的“判断”。

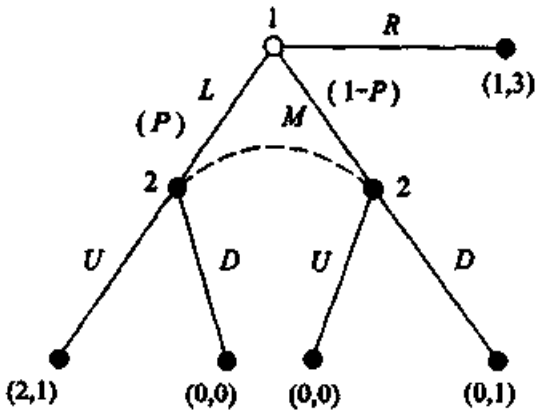


图 7－7 完全但不完美信息博弈

我们再来看这个博弈，在动态博弈中，策略的可信度问题是十分重要的。以前在完全信息动态博弈中，我们引进了“子博弈精炼纳什均衡”概念剔除了

那些包含有不可置信威胁策略的纳什均衡。但在这个不完美信息博弈中，“子博弈精炼纳什均衡”概念并不能给我们直接帮助，因为该博弈除了原博弈外没有其他子博弈，因此只要有均衡那就一定是子博弈精炼纳什均衡。我们可以考虑参与人2的这样一个策略，即只要轮到自己选择，就将唯一地只选 D。给定参与人2选择这个策略，那参与人1唯一的选择只有 R，参与人2可以得到最大得益3。所以给定参与人1选择 R，参与人2也没有积极性偏离 D。所以（R，D）是该博弈的一个纳什均衡，又由于整个博弈就只有原博弈一个子博弈，故（R，D）又是子博弈精炼均衡。但参与人唯一地只选 D 这个策略是不能完全置信的。当进入参与人2选择的信息集时，在这之前参与人1选择 L 的概率越大，参与人2选择 D 的期望得益就越小。当参与人2判断参与人1选 L 的概率大于选 M 的概率时，其再选 D 就是不符合理性要求的，所以参与人2在其信息集处唯一地选 D 是个不可置信的威胁策略。这里，尽管子博弈不存在，但这样分析是符合子博弈精炼均衡逻辑的。子博弈精炼纳什均衡要求均衡策略不仅在整个博弈上构成纳什均衡，而且要求在每个子博弈上也构成纳什均衡。依照此逻辑，我们把从每一个信息集开始的博弈的剩余部分称为一个“后续博弈”。这样不完美信息博弈的“合理”均衡必须满足，给定每一个参与人有关其他参与人类型的信念（概率分布），每一个参与人的策略必须使其在每一个后续博弈上使自己的得益或期望得益最大。这又称为“序列理性”要求，有了该“序列理性要求”就可以排除上述参与人2唯一地只选 D 之类的不可置信威胁策略。这样根据序列理性要求，我们就有了这样一个均衡，即参与人2判断参与人1选 L 的概率 P 大于选 M 的概率 $1-P$，参与人2选 U，而参与人1在第一阶段选 L。这样（L，U）加上参与人2对参与人1选择的判断 $P \geqslant 1-P$，共同构成一个序列理性的策略组合。

这里还有个问题，就是参与人2为什么会肯定参与人1选 L 的概率 P 一定大于他选 M 的概率 $1-P$ 的呢？即参与人2对参与人1类型的判断是以什么为依据的？在前面我们也讲到不完全信息博弈之初，在“自然”选择以后，大家对“自然”的选择都有一个先验概率，之后参与人先后行动，后行动者可以根据先行动者的行动修正该先验概率形成后验概率。当然在上面的例子中不涉及到该问题，因为这个例子中没有“自然”的选择。只有参与人1自己的选择，但是我们要问的是后行动者又是依据什么原则来修正其先验概率的呢？这样我们就有了关于不完美信息博弈均衡的第3个要求，即在各信息集处，每一个参与人对其他参与人类型的“判断”和“修正”是根据各参与人的均衡策略和“贝叶斯法则”作出的。“贝叶斯法则”是概率论中根据“先验概率”得到“后验概率”的规则，不熟悉的读者可以参考本章附录中的说明。这里我们先根据这个要求再来看上例中的判断。根据该要求，参与人2对参与人1的选择的判

断必须与自己的以及参与人1的均衡策略相一致。参与人2根据参与人1的得益情况，可以判断无论自己选 U 还是 D，参与人1选 L 总是优于选 M，所以参与人2与之相适应的判断应是 $P=1$，即肯定参与人1会选 L。这样形成的判断应该说是可靠的，它再作为参与人2决策的依据就是坚定的了。通过这个例子我们可以看出，这个关于判断的要求实际是使均衡策略与合理判断之间形成一种相互依存关系，只有当均衡策略和判断是互相满足也即一致时，该均衡才是真正稳定可靠的。

综上所述，不完美信息博弈的均衡必须满足三个要求，即：第一，在每一个信息集上，决策者必须有一个定义在属于该信息集的所有决策结上的一个概率分布（信念）；第二，给定该信息集上的概率分布和其他参与人的后续策略，参与人在该信息集处的行动必须是最优的（这里后续策略指的是从给定信息集开始的后续博弈上的行动规则）；第三，每一个参与人根据均衡策略和贝叶斯法则作出判断和修正，得到后验概率。满足上述要求的博弈均衡就称为“精炼贝叶斯均衡”。“精炼贝叶斯均衡”是不完全信息动态博弈的基本均衡概念，对此作出贡献的主要有泽尔腾、克瑞普斯和威尔逊以及费得伯格和泰勒尔等。下面我们结合介绍信号传递博弈来进一步分析该均衡。

四、信号传递博弈

信号传递博弈是一类比较简单但有广泛应用意义的不完全信息动态博弈，许多博弈问题都可以归结为这个类型的博弈，如市场进入与遏制、委托—代理关系、拍卖机制的设计等等。在信号传递博弈中有两个参与人，$i=1$、2，先后各行动一次；参与人1有多个类型，先行动；参与人2后行动，他不知道参与人1的具体类型，所以是具有不完全信息者，但他可以观察到先行动一方的行动并从中获得部分信息。因此先行动的一方行动对后行动者来说好像是某种反映其类型信息的信号，因此该博弈被称为“信号传递博弈”。一般地称先行动的参与人1为信号发送者，记为S；后行动的参与人2称为信号接收者，记为R。一个信号传递博弈的一般顺序如下：

1.“自然”首先行动，选择S的类型 $t_i \in T$，这里 $T=\{t_1, t_2, t_3, \cdots, t_I\}$ 是S的类型空间。“自然”以概率分布 $\{P(t_1), P(t_2), \cdots, P(t_I)\}$ 在类型空间中选择 t_i。S方知道自己的具体类型 t_i，R方不知道，但R方和S方都知道 $\{P(t_1), P(t_2), \cdots, P(t_I)\}$；

2. S方在自己的行动空间（或又称信号空间）$M=\{m_1, m_2, \cdots, m_j\}$ 中选择一个行动或信号 m_j；

3. R方观察到 m_j 后，使用贝叶斯法则从先验概率 $P=P(t_i)$ 中修正得到

关于S方类型可能性的后验概率 $\widetilde{P}=\widetilde{P}\ (t\mid m_j)$，$\sum_{i=1}^{I}\widetilde{p}(t_i\mid m_j)=1$，然后选择自己的行动 $a^*\in A$，这里 $A=\{a_1,\ a_2,\ \cdots,\ a_K\}$ 是R方的行动空间；R方选择 a_k^* 使自己的期望得益最大，即 a_k^* 的选择满足：

$$\max_{a_k\in A}\sum_{i=1}^{I}\widetilde{p}(t_i\mid m_j)U_{\mathrm{R}}(t_i,m_j,a_k) \tag{7-4}$$

其中 $U_{\mathrm{R}}(t_i,m_j,a_k)$是R方的得益函数，是依赖于类型 t_i 的或称做是类型依存的。

4. 给定R的策略 a^*，S选择 $m^*\in M$，使S的得益最大即 m^* 满足：

$$\max_{m_j}U_{\mathrm{S}}(t_i,m_j,a^*) \tag{7-5}$$

其中 $U_{\mathrm{S}}(t_i,m_j,a^*)$是S方得益函数，同样是类型依存的。

完成了上述博弈顺序并满足各阶段要求得到的最后一组两参与人的策略组合加上R方对S方的后验判断 $\widetilde{P}$ 就共同构成了信号传递博弈的精炼贝叶斯均衡。应该指出，在信号传递博弈中当参与人1发出信号时，他预测到参与人2将根据他发出的信号修正对自己的类型的判断，因而他将选择一个对自己最优的类型依存信号，有可能的话发出的信号最好能掩饰对自己不利的类型信息，当然这是要付出成本的。当该成本较小时，将有可能导致不同类型的发送者都选择相同的信号，以致于没有任何有价值的关于其类型的信息供接收者修正先验概念。故接受者无法修正其先验概率。这种情况下实现的均衡称为混同均衡。可以看出假定 m_j 是发送者的均衡策略（假设发送者只有两个类型 t_1，t_2），混同均衡必须满足：

$$U_{\mathrm{S}}(m_j,a^*(m),t_1)\geqslant U_{\mathrm{S}}(m,a^*(m),t_1) \tag{7-6}$$

$$U_{\mathrm{S}}(m_j,a^*(m),t_2)\geqslant U_{\mathrm{S}}(m,a^*(m),t_2) \tag{7-7}$$

如果该掩饰成本较高时，以致于不同类型的发送者只能分别以1的概率发送不同的信号，任何发送其他类型信号的发送者都将承担以后无法弥补的损失的话，则没有任何类型发送者会选择与其他类型相同的信号。这种情况下实现的均衡称为分离均衡。在分离均衡下，信号能准确地揭示出类型。假定 $I=J=2$（即只有两个类型，两个信号），那么分离均衡意味着：如果 m_1 是类型 t_1 的最优选择，m_1 就不可能是 t_2 的最优选择，并且 m_2 一定是类型 t_2 的最优选择。即：

$$U_s(m_1,a^*(m),t_1)>U_s(m,a^*(m),t_1) \tag{7-8}$$

$$U_s(m_2,a^*(m),t_2)>U_s(m,a^*(m),t_2) \tag{7-9}$$

相应接受者具有的后验概率：

$$\widetilde{P}(t_1\mid m_1)=1\quad \widetilde{P}(t_1\mid m_2)=0$$

$$\widetilde{P}(t_2|m_2)=1 \quad \widetilde{P}(t_2|m_1)=0$$

信号传递博弈的所有可能精炼贝叶斯均衡中还有一类均衡称作准分离均衡，在这种均衡中，一些类型的发送者随机地选择信号，另一些类型的发送者选择特定的信号，限于篇幅，这里就不作介绍了。

信号传递博弈是一种应用十分广泛的博弈，事实上我们只要给上述模型中的类型 t_i，信号 m_j 和行动 a_k 赋予不同的意义，就可以用它来代表不同的实际博弈问题。下一章中我们将应用信号传递博弈来研究市场进入与遏制策略的相互作用。

本章主要介绍了博弈论的基本概念及几类比较典型的博弈，这些博弈的基本理论在现代产业组织的研究中有着广泛的应用。一个博弈主要由参与人、策略、信息结构、行动次序等要素组成，博弈的均衡就是由这些要素所决定的。应该强调的是，在不完全信息博弈中，参与人的信息结构与策略起着同样重要的作用，信息结构的微小变化将显著影响最后的均衡结果。不完全信息博弈一般没有统一的求解方法。

附录 贝叶斯法则

贝叶斯法则在求解精炼贝叶斯均衡中是十分重要的。这里补充对贝叶斯法则作一说明。

在日常生活中，当面临不确定事件时，在任何一个时刻，我们对某件事情发生的可能性都有一个判断，概率论中称为“先验概率”。然后，当有关该事件的新的信息获知时，我们又会根据新的信息对原来的判断进行修正。概率论中修正之后的判断称为“后验概率”。贝叶斯法则正是人们根据新的信息从先验概率得到后验概率的基本方法。

我们用一个简单的例子来说明贝叶斯法则。在日常生活中我们经常会碰到买二手货的事情，比如一辆二手的摩托车，车子的好坏程度我们在买来使用之前并不确切了解，而只能根据车的外观和经验对之有一个大致的判断，比如说好的可能性是多大等，这个就是先验概率。我们用 $P(g)$ 表示认为车子是好的先验概率大小，当然认为车子是不好的先验概率用 $P(Ng)$ 表示即为 $1-P(g)$。如果原车主不卖车，那这辆车与我们没什么关系，就让我们保留对这辆车的先验概率好了，而用不着做什么修订。但是问题是现在原车主要卖这辆车，而我又想买这辆车，那么我就有必要根据车主要卖这辆车这个行动本身来修订我认为这辆车是好的先验概率 $P(g)$。我也许会想，他为什么要卖这辆车？也许车子不好，他才会卖了它。如果这样想，那我认为车子是好的可能性修订后就会

比原来小；而如果我想，车是好车，也许最近他实在缺钱，才会将这唯一值钱的东西都卖出来了，那么我认为车子是好的可能性就会上升。所以如果将原车主卖车这个行动当作一个信号的话，那么我在接受了这个信号后，对原信念进行修订后的概率就是后验概率。我们用$P(g/s)$表示这个修订后的概率，这样表示的意思是当卖（sell）这个行动发生后，车子是好的（good）概率是多少，概率论中称之为条件概率。从前面分析我们知道$P(g/s)$是不等于$P(g)$的，可能比$P(g)$大，也可能比$P(g)$小，当然一样大也是有可能的。所以$P(g/s)$与$P(g)$之间的关系大致是相差一个修正因子δ，即$P(g/s)=\delta\cdot P(g)$。那这个修正因子该怎样确定呢？贝叶斯法则规定δ可以这样确定。如果用$P(S)$表示这辆车会卖的可能性（包括好车和坏车），当然这辆车不卖的可能性$P(NS)=1-P(S)$，如用$P(s/g)$表示车子是好的而且会卖出来的可能性，那么$\delta=P(s/g)/P(S)$所以有：

$$P(g/s)=[P(s/g)/P(S)]\cdot P(g) \tag{7-10}$$

这样的判断和修正是大致符合人们现实思考方式的。更进一步，贝叶斯法则还告诉我们

$$P(S)=P(s/g)\cdot P(g)+P(s/Ng)\cdot P(Ng) \tag{7-11}$$

所以上式即为：

$$P(g/s)=P(s/g)\cdot P(g)/[P(s/g)\cdot P(g)+P(s/Ng)\cdot P(Ng)] \tag{7-12}$$

这就是贝叶斯法则。理解了贝叶斯法则后，我们就可以之为依据来修订形成各种判断。应该指出，贝叶斯法则并不是一个技术性法则，而是人们修正信念的唯一合理方法。

思考题

1. 什么是博弈和博弈论？
2. 请简介市场竞争中的博弈。
3. 请举例说明如何运用博弈论。

第八章　竞　争

本章主要进一步研究寡头垄断市场上寡头企业之间竞争的策略性行为。在寡头垄断市场上，寡头们的行为是互相影响的，是一种典型的市场博弈，必须用博弈论来研究。当强调不同的影响因素时，会有不同的寡头竞争模型。本章将在上一章的基础上，从博弈的角度来介绍这些典型模型，以使读者对现代产业组织的博弈论研究方法有一初步了解。

第一节　静态竞争策略

在寡头垄断的市场上，企业可以使用多种手段在市场上进行竞争，所以与经济学家们对完全竞争模型和完全垄断模型有着广泛的一致意见不同，在非合作的寡头垄断市场模型上却难以有一个可以达成共识的模型。这当然也是由于现实中寡占的市场特性差别极大，从而不同的市场有着不同的模型。关于寡头垄断理论的最早研究集中于静态的或单时期的市场模型。这些模型适用于仅持续一个较短期限的市场，如来自全国各地的厂商在一次大型交易会上相遇的情况，这时作为竞争对手的厂商是同时作出决策并只竞争一次的，以后在相当长一段时期内不再相遇。在这种情况下，即使各厂商对彼此可能有的产量、价格等策略以及其对各自的影响和收益是完全清楚的，但由于在市场上只相遇一次，所以大家都没有机会在事先观察对手的行动，知道其确切地会作出哪种决策，除非使用商业间谍。所以每个厂商都必须在相遇之前就根据这种市场结构的特点同时作出决策，而且决策一旦作出，那么在以后相当长的一段时间内都没有机会再改变，因为只相遇一次或者以后的再次相遇也将遇到与此时完全相同的市场情况，而且下次的相遇对现在的影响几乎为零。我们可以看出，这种市场中的竞争行为与完全信息静态博弈是完全一致的。事实上，所有的寡占模型都可视作是博弈论的一个特例，在以后的各节中我们将用各种博弈模型来分析不同类型寡头垄断市场上的竞争行为。本节我们分析静态竞争策略，这里，我们根据完全信息静态博弈的概念，给出静态竞争的正式定义。

所谓静态竞争，是指在寡头垄断市场上，各竞争参与人只竞争一次，同时作出决策且对各参与人可能有的策略和相应的得益都完全了解的竞争模式。

为使讨论尽可能简单，对本章中所分析的模型先作五个比较强的假设：

1. 消费者是价格接受者。

2. 所有厂商生产同质的（完全相同的）产品，消费者从中察觉不出任何差异。

3. 没有其他厂商进入该行业，这样在观察期内厂商数目保持不变。在本章分析中一般假设市场上只有两个厂商。

4. 厂商集体地拥有市场力量，它们能将价格设定于边际成本之上。

5. 每一厂商仅设定其价格或产量。

在特定的具体模型中，我们将放松其中的某些假定。

一、产量决策——古诺模型

现在我们来分析在两寡头市场上的两个寡头决策行为之间的相互依存关系及其最后能够达到的均衡状况。这里我们先介绍著名的“古诺模型”——两寡头的产量决策。

（一）问题的提出

古诺1838年提出的古诺寡头竞争模型可以说是纳什均衡的最早版本，它比纳什1950年给出纳什均衡正式定义要早100多年。古诺模型是寡头市场的经典例子，对该模型的博弈研究是产业组织理论的重要基础。

设在市场上由代号为1、2的两个寡头垄断厂商，他们生产相同的产品，消费者从中察觉不出任何差异。市场出清价格由两家厂商的总产量决定。设厂商1的产量为 q_1，厂商2的产量为 q_2，则市场的总产量 $Q=q_1+q_2$。设 P 为市场出清价格，则 P 是市场总产量 Q 的函数，即反需求函数。在本例中，我们假定反需求函数为：

$$P=P(Q)=8-Q \tag{8-1}$$

再假设两厂商的生产都无固定成本，且每增加一单位产量的边际生产成本相等，$C_1=C_2=2$，即他们分别生产 q_1 和 q_2 产量的成本为 $2q_1$ 和 $2q_2$。最后，这两个厂商是同时决定各自的产量以达到各自的利润最大化，即在决策前是不知道另一方的产量的。

（二）模型的建立与求解

在上述问题构成的博弈中，显然博弈的参与人是厂商1和厂商2。他们的策略空间 Q_1 和 Q_2 是由各自不同的产量 q_1 和 q_2 组成的。这里 q_1 和 q_2 是连续的，因此他们各自都有无限多种可选择策略，故这是个非有限博弈。该博弈的两博弈方的得益自然是各自的利润，即各自的销售收益减去各自的成本，根据给定情况应分别为：

$$\begin{aligned} u_1 &= q_1p(Q)-c_1q_1=q_1[8-(q_1+q_2)]-2q_1 \\ &=6q_1-q_1q_2-q_1^2 \end{aligned} \tag{8-2}$$

$$u_2 = q_2 p(Q) - c_2 q_2 = q_2[8-(q_1+q_2)] - 2q_2$$
$$= 6q_2 - q_1 q_2 - q_2^2 \tag{8-3}$$

双方都要使自己利润最大化，从（8－2）、（8－3）式中可以看出两参与人的得益也都取决于对方的决策（产量）。

由于本博弈是个非有限博弈，故无法用博弈矩阵来表示该博弈，自然也无法用前面所用的任何一种方法来解该博弈。这里，我们介绍利用纳什均衡的思想来解此类博弈的“反应函数”法。根据纳什均衡的概念，如果两参与人有一个策略组合（q_1^*，q_2^*），其中 q_1^* 和 q_2^* 相互是对对方策略的最佳策略，那么这就是一个纳什均衡。这样，对某个参与人来说就是先要在假定其他参与人策略确定的情况下寻找使自己得益最大化的最优策略。这里我先考察厂商 1 选取 q_1 的最佳策略，厂商 1 可以根据厂商 2 的每一个可能的产量 q_2 找到自己的最佳反应策略 q_1^*，即厂商 1 有一个最佳反应函数 $q_1^*(q_2)$，在数学上就相当于假定 q_2 不变，对 q_1 求 u_1 的最大值。这里可以简单地通过求 u_1 对 q_1 的一阶偏导数，使之等于 0，得到 $q_1^*(q_2)$。对厂商 2 也有同样的方法，可以求得厂商 2 对厂商 1 的每一个可能的策略 q_1 的最佳反应函数 $q_2^*(q_1)$。这样这两个函数的交叉点就一定是两个参与人都不想再变动的纳什均衡点。

根据上述思想，模型的规范数学表示及其解法就是：

$$\begin{cases} \max\limits_{q_1} u_1(q_1, q_2) = \max\limits_{q_1}(6q_1 - q_1 q_2 - q_1^2) \\ \max\limits_{q_2} u_2(q_1, q_2) = \max\limits_{q_2}(6q_2 - q_1 q_2 - q_2^2) \\ \text{约束条件} \quad q_1 \geqslant 0, q_2 \geqslant 0 \end{cases} \tag{8-4}$$

为求得反应函数 $q_1^*(q_2)$，假设 q_2 不变，将（8－4）式中的 u_1 对 q_1 求一阶偏导并令其等于 0 得：

$$\frac{\partial u_1}{\partial q_1} = 6 - q_2 - 2q_1 = 0 \tag{8-5}$$

解得：
$$q_1^* = 3 - \frac{q_2}{2}$$

所以得到反应函数：
$$q_1^* = R_1(q_2) = 3 - \frac{q_2}{2} \tag{8-6}$$

q_1^* 与 q_2 的关系曲线如图 8－1 所示：

图 8－1 表示了对每一个 q_2，厂商 1 相应的最佳策略 q_1^*。如厂商 2 生产 6 个单位时，厂商 1 的最佳策略是生产 0 个单位。而当厂商 2 产量选择 0 时，厂商 1 的最佳策略是生产 3 个单位，同样其他中间的产值可由曲线一一求出。为什么会有这样的结果？我们稍后再做分析。

我们也可以同样求得厂商 2 的最佳反应函数，将（8－4）式中 u_2 对 q_2 求

偏导，使之等于0得：

$$\frac{\partial u_2}{\partial q_2}=6-q_1-2q_2=0$$

解得：

$$q_2^*=3-\frac{q_1}{2}$$

所以得到反应函数：

$$q_2^*=R_2(q_1)=3-\frac{q_1}{2} \tag{8-7}$$

同样有 q_2^* 的反应曲线如图8-2所示：

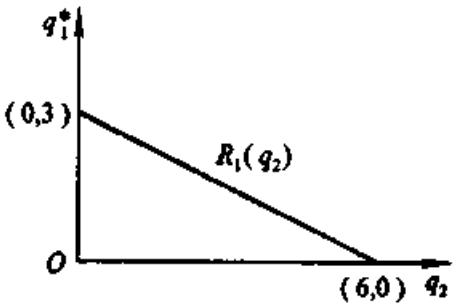


图8-1 q_1^* 与 q_2 的关系曲线

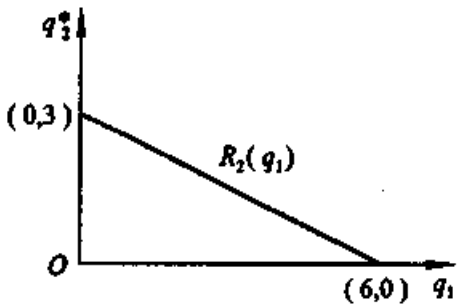


图8-2 q_2^* 的反应曲线

为求得纳什均衡点，将（8-7）式代入 q_1^* 的反应函数（8-6）式得：

$$q_1^*=3-\frac{q_2^*}{2}=3-\frac{\left(3-\frac{q_1^*}{2}\right)}{2}$$

则 $q_1^*=2$

代入(8-7)式得： $q_2^*=2$

这就是本博弈的唯一纳什均衡组合(2,2)，即两厂商同时决策都生产2个单位产量，是这个博弈中的最佳策略。我们可以将两条反应曲线画在同一个坐标，得到更直观的印象。两条反应曲线的交点(2,2)就是所求的纳什均衡点。反应函数法的概念和思路可以应用到一般的无限多种策略博弈的求解中，使得这些博弈问题的解法简洁明了。

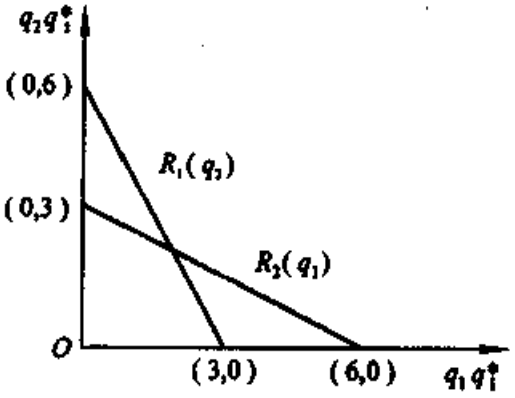


图8-3 古诺模型的纳什均衡

（三）结果分析

我们来讨论一下这个两厂商根据自身利益最大化原则同时独立作出产量决策的古诺模型均衡结果。这个结果有没有使两厂商真正实现自身利益的最大化？从社会总体的角度来看效率又如何？我们首先来看古诺模型的结果。在上述例子中，社会的总产量 $Q=q_1^*+q_2^*=4$；此时两家厂商的利润 $u_1=u_2=6\times$

$2-2\times2-2^2=4$，两厂商利润总和为8；市场出清价格 $P=8-4=4$。

我们再从另外一个角度来考察这个问题。如果两家厂商联合起来像一个垄断者一样在市场上行动，以总体利益最大化为目标来考虑市场的最佳产量，结果会如何呢？首先我们根据市场条件求得实现最大总得益（总利润）的总产量。设总产量为 Q，则总得益 $u=QP(Q)-CQ=Q(8-Q)-2Q=6Q-Q^2$。令 u 对 Q 求一阶导数并使之等于0，容易求出使得总得益最大的总产量 $Q^*=3$，最大总得益 $u^*=9$。将此结果与两厂商独立决策、只追求自身利益时的博弈结果相比，总产量较少，而总利润较高。从这个结果，我们也可以知道，在前面为什么当一家厂商产量为0时，另一家厂商的最佳策略应是3，因为此时实际上就是其一家在垄断，其当然要将产量压低，保持最大垄断利润。而只有当对方产量大于等于6时，其最佳策略才应是停产，因为此时市场已饱和，再生产已无任何利润，所以理性的人应停产。从这结果，我们还可以得出结论，从两厂商构成的总体来看，进行合作、联合起来决定产量，对其效率更高。此时双方各生产使总体利益最大化的产量3的一半1.5，而可以分享到比双方不合作、只考虑自身利益独立决策时更高的利润4.5。但是，如同我们在上一章“囚徒困境”中所讨论的情况一样，这种合作尽管双方都了解其好处，但如没有足够强制力的话，这种合作是不可能实现的，即这个合作是不能自动实施的。因为策略均衡（1.5，1.5）不是一个纳什均衡，即在这样的策略组合下，任何一个理性的参与人都有足够的积极性通过提高自己的产量来增加自己的得益。在这个例子中，假定有一方采取合作态度，固定产值 q_1 为1.5，那么根据反应函数，另一方有足够的积极性将自己的产量定在 $q_2=3-1.5/2=2.25$ 上，此时其可得到更大的得益 $u_2=6\times2.25-1.5\times2.25-2.25^2=5.06$，大于遵守协议的得益；而此时另一方的得益的只有 $u_1=6\times1.5-1.5\times2.25-1.5^2=3.375$，小于不合作的得益4。所以尽管双方都知道合作的好处，但最终都不得不接受不合作的结果。这里再次呈现集体非理性。但这个不合作的结果对整个社会来说是有效率的，因为其增加了产量，降低了价格。这也就是为什么传统的西方国家的产业规制政策要严格限止垄断的原因。

古诺模型在现实中有很多例子。如在一个偏远的农产品市场上的两大西瓜垄断种植商之间的产量竞争。西瓜产量必须在种植前就决定，一旦决定作出，投入种植，就几乎无法改变。他们整个一年就在夏季竞争一次，在两个种植园主无法或不愿共谋的情况下，价格显然由西瓜的总供应量决定，对他们来说，其每年的西瓜种植量只能通过进行典型的古诺博弈来决定。另一个很好的例子就是石油输出国组织（OPEC）的限额被突破。OPEC成员国都知道各自为政、自定产量的博弈结果必定是使油价下跌、利润受损，因此有共同磋商制定产量限额以维持油价的意愿。但一旦规定各国的生产限额，且按此限额生产时，每

个成员国都会发现，如果其他国家遵守限额而自己偷偷突破限额，则肯定能独享更多利益。结果正如分析的一样，OPEC 没维持多久，各成员国就普遍突破限额，油价严重下跌，各国只能得到不是最满意的纳什均衡解，这就是现实中 OPEC 的发展状况。

二、价格决策——伯特兰德模型

在古诺模型中，两寡头的决策变量是产量，其提出后 45 年，即 1883 年伯特兰德指出，如厂商不设定价格，就难以弄清在寡头市场上是谁制定了价格。古诺模型考虑的是厂商选择产量而不是价格，从而无法明白地解释价格决定的机制（事实上这个问题在完全竞争模型中也存在）。所以伯特兰德提出了另一种两寡头的垄断模型，在伯特兰德模型中，厂商选择的是价格而不是产量。为使讨论有意义，这里我们考虑产品有一定差别的伯特兰德价格博弈，即消费者能够感受到产品的微小差别而且有一定的特殊偏好，不会将两种产品当作完全替代品，从而不会当两产品的价格稍有差异时便会造成价格稍高的产品完全销售不出去①。除此以外基本上还是假定两产品是大致可替代的，比如两厂商在品牌、质量、包装等方面有所不同的同类产品。

设在一个市场上，厂商 1 和厂商 2 的产品标价分别为 p_1 和 p_2，此时，他们各自的需求函数分别为：

$$q_1 = q_1(p_1, p_2) = a_1 - b_1 p_1 + d_1 p_2 \tag{8-8}$$

$$q_2 = q_2(p_1, p_2) = a_2 - b_2 p_2 + d_2 p_1 \tag{8-9}$$

其中 d_1，$d_2 > 0$ 表示两厂商产品有一定替代性的替代系数。我们同样假定两厂商无固定成本，边际生产成本分别为 c_1 和 c_2，两厂商是同时决策的。

在该博弈中，参与人是厂商 1 和厂商 2；他们各自的策略空间是 $S_1 = [0, p_{1\max}]$ 和 $S_2 = [0, p_{2\max}]$，其中 $p_{1\max}$ 和 $p_{2\max}$ 是厂商 1 和厂商 2 还能卖出产品的最高价格；两博弈方的得益就是各自的利润，是双方的策略，即双方价格的共同函数：

$$\begin{aligned} u_1 &= u_1(p_1, p_2) = p_1 q_1 - c_1 q_1 = (p_1 - c_1) q_1 \\ &= (p_1 - c_1)(a_1 - b_1 p_1 + d_1 p_2) \end{aligned} \tag{8-10}$$

$$\begin{aligned} u_2 &= u_2(p_1, p_2) = p_2 q_2 - c_2 q_2 = (p_2 - c_2) q_2 \\ &= (p_2 - c_2)(a_2 - b_2 p_2 + d_2 p_1) \end{aligned} \tag{8-11}$$

我们同样可以用反应函数法来解此博弈。首先求 p_1^* 对 p_2 的反应函数。令（8－10）对 p_1 求一阶偏导并令其等于 0 得：

① 这是为了避免所谓的“伯特兰德悖论”，参见［法］泰勒尔、产业组织理论．北京：中国人民大学出版社，1997

$$a_1 - 2b_1p_1^* + d_1p_2 + c_1b_1 = 0$$

$$p_1^* = R_1(p_2) = \frac{1}{2b_1}(a_1 + b_1c_1 + d_1p_2) \tag{8-12}$$

令（8-11）式对 p_2 求一阶偏导并令其等于 0 可得：

$$p_2^* = R_2(p_1) = \frac{1}{2b_2}(a_2 + b_2c_2 + d_2p_1) \tag{8-13}$$

纳什均衡点即是两反应曲线的交点，将（8-13）式代入（8-12）式得：

$$p_1^* = \frac{1}{2b_1}\left[a_1 + b_1c_1 + d_1\frac{1}{2b_2}(a_2 + b_2c_2 + d_2p_1^*)\right]$$

所以得：

$$p_1^* = \frac{d_1(a_2 + b_2c_2) + 2b_2(a_1 + b_1c_1)}{4b_1b_2 - d_1d_2} \tag{8-14}$$

将之代入（8-13）式得：

$$p_2^* = \frac{d_2(a_1 + b_1c_1) + 2b_1(a_2 + b_2c_2)}{4b_1b_2 - d_1d_2} \tag{8-15}$$

这样我们就得到了伯特兰德博弈的唯一纳什均衡解（p_1^*，p_2^*），将 p_1^*，p_2^* 代入两得益函数则可得到两厂商的均衡得益。

如果我们有 a_1，a_2，b_1，b_2，c_1，c_2，d_1，d_2 的具体数字，代入上述各式，即可得到具体的结果。可以看出这种价格决策与古诺模型中的产量决策一样，其纳什均衡也不如各博弈方通过协商、合作所达到的最佳结果，不过这种合作同样也是不能自动实施的。这也是囚徒困境的一种。

三、产品决策——豪泰林模型

前面我们讨论的两个模型，产品或者是同质的，或者是具有很强的替代性的。事实上，许多情况下即使在一个同种产品的市场上，两个厂商的产品也不会是有很强的可替代性的。相反各厂商总是想方设法使自己的产品区别于其他厂商，以保证自己的一块细分市场，产品的差异性正成为现代企业竞争核心能力的很重要的一部分，用产品的差异性来作为主要的竞争战略是现代企业竞争战略的重要手段①。这种情况下，不同的消费者对不同企业的产品有着不同的偏好，价格不是其感兴趣的唯一变量。

产品差异性有多种形式。这里我们考察一种特殊的差异，即空间上的差异，这就是豪泰林 1929 年提出的豪泰林模型。在豪泰林模型中，产品在物质性能上是相同的，但在空间位置上有差异。不同位置上的消费者要支付不同的运输成本，他们关心的是价格与运输成本之和，而不单是价格。假设有一个长

① ［美］迈克尔·波特．竞争战略．北京：华夏出版社，1997

度为1的线性城市，消费者均匀地分布在［0，1］的区间内，分布密度为1。假定有两个商店，分别位于城市的两端，商店1在 $x=0$ 处，商店2在 $x=1$ 处，两商店出售物质性能完全相同的产品，如图8-4。每个商店提供单位产品的成本为 c，消费者购买商品的运输成本与离商店的距离成正比，单位距离的运输成本为 t。这样一个住在 x 处的消费者如果去商店1采购要化费 $t\cdot x$ 的运输成本；如果去商店2采购，要化费 $t\ (1-x)$ 的成本。现在假定消费者具有单位需求，即要么消费1个单位，要么不消费。

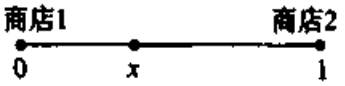


图8-4 豪泰林模型

我们考虑两商店之间的价格竞争博弈，假定两商店同时选择自己的销售价格。假定该城市区域内的每一个消费者都要购买这样一个单位的产品。显然这个博弈的两个参与人为商店1和商店2，其各自的可选择策略为各自的价格 p_1，p_2。设 $D_i(p_1,p_2)$（其中 $i=1,2$）是对两个商店的需求，则两参与人的得益分别为：

$$u_1=D_1(p_1,p_2)\cdot(p_1-c) \quad ; \quad u_2=D_2(p_1,p_2)\cdot(p_2-c)$$

为了得到两商店的需求函数，我们考虑如果有一个在特定的 x 点处的消费者，对其来说到商店1与到商店2购物是无差别的，即该消费者到商店1的旅行成本加上商店1的产品价格与到商店2的旅行成本加上商店2的产品价格是相同的，即该 x 点应满足：

$$p_1+t\cdot x=p_2+t\cdot(1-x) \tag{8-16}$$

显然住在 x 点左边的居民都将到商店1购物。由于居民分布密度为1，每个消费都消费1个单位产品，所以商店1的消费函数 $D_1=x\cdot1\cdot1=x$；同样道理，住在 x 点右边的居民都将到商店2购买，商店2的需求函数 $D_2=1-x$。x 满足（8-16）式，故从（8-16）式可求得 x，从而得到 D_1，D_2 如下：

$$D_1(p_1,p_2)=\frac{p_2-p_1+t}{2t} \tag{8-17}$$

$$D_2(p_1,p_2)=\frac{p_1-p_2+t}{2t} \tag{8-18}$$

所以商店1与商店2的得益函数分别是：

$$u_1(p_1,p_2)=(p_1-c)\cdot D_1=\frac{1}{2t}(p_1-c)(p_2-p_1+t) \tag{8-19}$$

$$u_2(p_1,p_2)=(p_2-c)\cdot D_2=\frac{1}{2t}(p_2-c)(p_1-p_2+t) \tag{8-20}$$

我们同样用反应函数求该博弈的均衡。令 u_i 对 p_i 求偏导并使之等于0得：

$$\frac{\partial u_1}{\partial p_1}=p_2+c+t-2p_1=0 \tag{8-21}$$

$$\frac{\partial u_2}{\partial p_2} = p_1 + c + t - 2p_2 = 0 \tag{8-22}$$

联立（8－21）式、（8－22）式得最优解为：

$$p_1^* = p_2^* = c + t \tag{8-23}$$

则两个商店的均衡得益均为：

$$u_1 = u_2 = \frac{t}{2} \tag{8-24}$$

这里我们将消费者的位置差异解释为产品差异，这个差异进一步可解释为消费者购买产品的旅行成本。旅行成本越高，产品的差异就越大，均衡价格从而均衡利润也就越高。原因在于，随着旅行成本的上升，不同商店出售的产品之间的替代性下降，每个商店对附近消费者的垄断力加强，商店之间的竞争越来越弱，消费者对价格的敏感度下降，从而每个商店的最优价格更接近于垄断价格。另一方面，当旅行成本为0时，不同商店的产品之间具有完全的替代性，没有一个商店可以把价格定得高于成本。

豪泰林模型是个抽象的例子，但在实际应用中有很强的实用性。我们可以将两商店之间的距离解释为任何一类产品中，不同消费者关心的某一特性的差异程度。如同样的彩电不同尺寸大小之间的偏好差异，或者同类商品不同品牌之间的偏好差异等，可以灵活应用。

第二节 动态竞争策略

前一节我们讨论了寡头垄断市场上静态竞争策略的几个典型模型。在静态竞争的情况下，寡头们同时作出决策并且互不知道对方的选择；而在现实中，更多的情况是参与竞争者的行动是有先后的，且后行动者一般都能在自己的行动之前或多或少地观察到竞争对手在此之前的行动信息并以此为依据来修正自己的决策，所以这种竞争情况的模型与前一节的结构是不同的，必须用动态博弈的语言来描述。在动态博弈中各博弈方在关于博弈进程方面的信息是不对称的，后行动者有更多的信息来帮助自己作出选择。一般来说，这是后行动者的有利条件，因为其可以帮助减少决策中的不确定因素，此即所谓后动优势或后发制人；但拥有较多信息的一方在动态博弈中一定占有优势这一结论并不总是对的，有时先行动者能够利用后行动者的“理性”，采取一些行动并发出一定的信号让后行动者知晓，迫使后行动者不得不作出一些在不知道这些信号前不会作出的选择，此即先动优势或先发制人。

参与动态竞争的各竞争方可以是具有完全信息的，即竞争各方对其他竞争对手的得益函数是完全了解的；也可以是不具有完全信息的，这种情况我们在

博弈论中已经知道可以利用“海萨尼转换”将“不完全信息”转换成“完全但不完美信息”，即可以将对竞争对手得益函数的不了解转换成对竞争对手“类型”的不了解，从而可以用不完全信息博弈来分析。在本章中，我们先讨论具有完全信息的动态竞争，接下去再讨论不完全信息的动态竞争。

一、产量领先策略——斯坦克尔伯格模型

现在我们用动态博弈来分析产业市场上更为现实的动态竞争的竞争策略问题。在动态竞争中，产业市场上的两个寡头往往一强一弱，无论是决定产量还是制定价格，弱者往往跟在强者后面，观察强者的实际行动，随后决定自己的策略。我们称先行动者为领导者，而后行动者为跟随者。由于整个产业市场的大小在一定时间内总是一定的，跟随者的加入，要改变整个产业市场的供应，故对领导者的收益也是有影响的。所以领导者在决定自己的策略时要充分考虑到跟随者可能有的策略，将之包括到自己的最优化策略中，否则会造成两败俱伤。对产业市场上这种行为的分析最早是由斯坦克尔伯格作出的，当然他那个时候不是从博弈论出发来研究的，以后就称此类市场竞争的模型为斯坦克尔伯格模型。正如古诺模型可看作是纳什均衡的最早版本一样，斯坦克尔伯格模型也可看作是子博弈精炼纳什均衡的最早版本。

在斯坦克尔伯格模型最早的版本中，企业选择的也是产量，当然产品是同质的。模型中领导者企业 1 首先选择产量 $q_1 \geqslant 0$，跟随者企业 2 观察到 q_1，然后选择自己的产量 $q_2 \geqslant 0$，因此这是一个完全信息博弈。我们来讨论一个具体的模型。

设两寡头厂商 1 和厂商 2：他们的策略空间都是（0，Q_{max}）中的所有实数（其中 Q_{max}是整个产业市场能容纳的最大产量）；厂商 1 是领导者，首先选择 q_1，厂商 2 观察到 q_1 后选择 q_2；整个市场的价格反需求函数设为$P = P(Q) = 8 - Q$，其中 $Q = q_1 + q_2$；两厂商固定成本为 0，边际成本 $C_1 = C_2 = 2$，所以两厂商的得益（利润）函数分别为：

$$u_1 = u_1(q_1, q_2) = q_1 P(Q) - q_1 C_1 = q_1[8 - (q_1 + q_2)] - 2q_1$$
$$= 6q_1 - q_1^2 - q_1 q_2 \tag{8-25}$$

$$u_2 = u_2(q_1, q_2) = q_2 P(Q) - q_2 C_2 = q_2[8 - (q_1 + q_2)] - 2q_2$$
$$= 6q_2 - q_2^2 - q_1 q_2 \tag{8-26}$$

由于这个博弈的策略——产量是一个连续变量，不是一个有限博弈，故我们不可能划出这个博弈的博弈树，但我们还是可以考虑用逆向归纳法的思路来解这个博弈的子博弈精炼纳什均衡。我们首先从博弈的第二阶段开始，考虑假定 q_1 给定的情况下，企业 2 的最优选择。此时企业 2 的问题就是：

$$\max_{q_2\geq 0} u_2(q_1, q_2) = \max_{q_2\geq 0}(6q_2 - q_2^2 - q_1 q_2) \tag{8-27}$$

最优化条件意味着上式对 q_2 求一阶偏导并使其等于 0，得：

$$6 - 2q_2 - q_1 = 0 \tag{8-28}$$

即：

$$q_2 = S_2(q_1) = 3 - q_1/2 \tag{8-29}$$

这实际就是古诺模型中企业 2 的反应函数，不同的是这里 $S_2(q_1)$ 是当企业 1 选择 q_1 时企业 2 的实际选择，而在古诺模型中，$R_2(q_1)$ 是企业 2 对于假设的 q_1 的最佳反应。

再考虑企业 1 第一阶段的反应，因为企业 1 知道企业 2 在第二阶段将会如此选择，即有反应 $S_2(q_1)$，所以企业 1 在第一阶段的问题就是：

$$\max_{q_1\geq 0} u_1(q_1, S_2(q_1)) = \max_{q_1\geq 0}[6q_1 - q_1^2 - q_1(S_2(q_1))] = \max_{q_1\geq 0}(3q_1 - \frac{1}{2}q_1^2) \tag{8-30}$$

同样令上式对 q_1 求一阶导数等于 0 得：

$$3 - q_1^* = 0$$

即

$$q_1^* = 3$$

代入 $S_2(q_1)$ 得

$$q_2^* = 3 - 3/2 = 3/2$$

分别代入各自得益函数得：

$$u_1 = 4.5$$

$$u_2 = 2.25$$

所以该博弈的子博应精炼纳什均衡结果为：企业 1 选择产量单位 $q_1^* = 3$，企业 2 选择产量 $q_2^* = 3/2$，各自得益分别为 $u_1 = 4.5$，$u_2 = 2.25$。

我们来比较一下斯坦克尔伯格均衡与古诺均衡。回忆上一节市场情况与此类似的古诺均衡是 $q_1^* = q_2^* = 2$，$u_1 = u_2 = 4$。我们发现这里斯坦克尔伯格的均衡总产量 4.5 大于古诺均衡总产量 4，而产业总利润 6.75 小于古诺均衡的产业总利润 8。不过这里企业 1 的产量和利润都大于其在古诺均衡中的产量和利润，而企业 2 无论是产量和利润比在古诺均衡中都少多了。这当然是由于该模型中两企业所处地位不同的结果，企业 1 具有先行的主动，他把握住企业 2 的理性心理，从而选择较大的产量获得了优势。这就是所谓的“先动优势”。

这个模型也说明了在博弈中，拥有信息优势的一方反而可能处于竞争劣势（当然前提是竞争对手知道他拥有该信息，而他也知道竞争对手是知道其拥有该信息的，如此等等，即双方是完全理性的），而这在单人决策中是不可能的。这里企业 2 之所以处于劣势，是因为他在决策前就已知道企业 1 的产量，或者是企业 1 有意让其知道，如抢先投产造成既定事实等。但如果即使企业 1 先行动但其不能有效地让企业 2 知道或相信其产量的真实性，那他就只能回到古诺竞争了，此时企业 1 的先动优势就不复存在。所以我们这里看到在这种动态竞争中，企业怎样发布一个能让人置信的有效信息是十分关键的。在斯坦克尔伯

克模型中可以期望每一个厂商都希望做一个领导者，至于哪一个厂商能成为领导者，大概地依赖于历史因素，如哪一个厂商先进入市场。

最后还要指出的是，在斯坦克尔伯格模型中，除上述均衡外还有其他的纳什均衡，比如说古诺均衡也是它的一个纳什均衡（读者可以自行验证），但古诺均衡不是子博弈精炼纳什均衡，因其并不在所有的子博弈上构成纳什均衡。只有斯坦克尔伯格均衡是上述模型的唯一子博弈精炼纳什均衡。

二、长期竞争策略——无限次重复古诺模型

在现实经济生活中，寡头垄断市场往往是一种相当稳定、维持很长时间的市场类型。因此，寡头们会年复一年地进行着有关产量、价格等等的相同的竞争，而且看来这种竞争不会在可预计的时期内结束。比如可口可乐公司和百事可乐公司就会认为它们之间争夺市场的竞争会年复一年地一直延续下去，而且每次竞争似乎都十分类似。可以预计这样的长期竞争的最终结果与一次性的竞争是不同的，这种竞争的格局需要用“重复博弈”来描述。

我们来分析在无限次重复的古诺产量博弈下会出现什么新的情况。我们用第一节讨论过的古诺博弈作我们的原博弈。为了方便，我们这里将这个博弈的主要参数和均衡结果再次给出：市场总产量 $Q=q_1+q_2$，其中 q_1、q_2 分别是原模型中的两博弈方厂商 1 和厂商 2 的产量，即他们的策略，市场出清价格 $P(Q)=8-Q,(Q<8,若\ Q\geqslant 8,则\ P=0)$，两厂商无固定成本，边际成本都为 2。我们知道该博弈的原博弈有唯一的纳什均衡策略组合（2，2），即两厂商的产量都为 2，我们称之为“古诺产量”，用 q_c 表示。由于纳什均衡的总产量 4 大于垄断产量 $q_m=3$，因此如果两厂商都改为生产垄断产量的一半 1.5，则双方的收益都会增加。当然，我们前面已讨论过（1.5，1.5）不是纳什均衡，在一次性博弈中是不可能出现的。那么我们是否能找到一种策略，期望其在无限次重复古诺博弈中出现呢？

我们考虑双方采用如下的触发策略：第一，在第一阶段生产垄断产量的一半 1.5；第二，一直生产 1.5 直到有一方不生产 1.5，则以后一直生产古诺产量 $q_c=2$。这种触发策略实际上同样是一开始试图合作，选择符合双方共同利益的产量，而一旦发现对方不合作，偏离对双方有利的产量，则以选择纳什产量进行报复。可以证明当贴现率 δ 满足一定要求时，上述触发策略构成子博弈精炼纳什均衡，均衡结果是每期大家都生产 1.5，大家得益都为 $\pi=4.5$。这是一个帕累托最优。

给定厂商 1 已采用该触发策略，如果厂商 2 也采用该触发策略，则每期得益 4.5，无限次重复博弈的总得益现值为：

$$4.5(1+\delta+\delta^2+\cdots)=4.5/(1-\delta) \tag{8-31}$$

如果厂商 2 在某一期偏离上述触发策略，则其在背叛的第一阶段所选产量就是给定厂商 1 产量为 1.5 的情况下，最大化自己的利润的产量，即满足：

$$\max_{q_2}[(8-1.5-q_2)q_2-2q_2]=\max_{q_2}(4.5-q_2)q_2 \tag{8-32}$$

解之得：$q_2=2.25$。此时其利润为 $2.25^2=5.0625$，高于不背叛的第一阶段所得 4.5。但是这也导致厂商 1 从第二阶段开始的永久性生产古诺产量 $q_c=2$，这样厂商 2 也被迫选择古诺产量 q_c，得收益 4。因此，第一阶段背叛的无限次重复古诺博弈的总得益现值为：

$$5.0625+4(\delta+\delta^2+\cdots)=5.0625+4\delta/(1-\delta) \tag{8-33}$$

因此，只要当 $$4.5/(1-\delta)\geqslant 5.0625+4\delta/(1-\delta) \tag{8-34}$$

即

$$\delta\geqslant 9/17$$

时上述触发策略是厂商 2 对厂商 1 采用触发策略的最佳反应。实际上，在上述情况下，该博弈已可认为等同于在两种产量 $q_m/2=1.5$ 和 $q_c=2$ 之间进行选择的无限次重复囚徒博弈。因此根据我们已得到的结论，当 $\delta\geqslant 9/17$ 时，双方都采用上述触发策略构成子博弈精炼纳什均衡。

当然，当 $\delta<9/17$ 时，偏离是厂商 2 对厂商 1 实行触发策略的最佳反应。这一种情况说明未来得益折算成现在值太小，即博弈方相对不太看重未来利益或由于某种原因未来同样大小利益对现在影响太小，如恶性通货膨胀等，这样博弈方就会较多看重眼前利益而不会为长期利益打算，也不害怕对方在未来阶段的报复。在这种情况下，无限次重复博弈也不会提高原博弈的效率。

$\delta<9/17$ 时上述触发策略不可能是无限重复古诺博弈的纳什均衡。但这也并不是说当 $\delta<9/17$ 时，两厂商就一定要生产古诺产量。虽然 δ 较小时，长期利益的重要性不足以促使两厂商维持 $q_m/2=1.5$ 这样低的产量，但长期利益毕竟还是存在的，有一定影响。这时两厂商会维持在一个介于古诺产量 q_c 和 $q_m/2$ 之间的产量 q^*，q^* 是与 δ 有关的。我们来求解 q^* 与 δ 的关系，考虑如下触发策略：在第一阶段生产 q^*；在 t 阶段，如果 $t-1$ 阶段都是生产 (q^*, q^*)，则继续生产 q^*，否则生产古诺产量 q_c。

如果采用该触发策略后双方都合作的话，每阶段大家都生产 (q^*, q^*)，大家都得益 $\pi^*=(8-2q^*)q^*-2q^*=(6-2q^*)q^*$，那么该无限重复博弈的总得益现值为 $\pi^*/(1-\delta)=(6-2q^*)q^*/(1-\delta)$。如果有一厂商在某一阶段背叛则此阶段他应生产 q_2 满足：

$$\max_{q_2}(8-q_2-q^*-2)q_2 \tag{8-35}$$

解之得：$q_2=(6-q^*)/2$，相应得益为 $\pi_d=(6-q^*)^2/4$，但从背叛第二阶段起，其只能被迫永久性地选择古诺产量 q_c，每阶段得益为 4，这样无限阶段的总得益现值为：

$$\frac{(6-q^*)^2}{4}+\frac{\delta}{1-\delta}\pi_c=\frac{(6-q^*)^2}{4}+\frac{4\delta}{1-\delta} \tag{8-36}$$

故只有当 $(6-2q^*)q^*/(1-\delta)\geqslant(6-q^*)^2/4+\frac{4\delta}{1-\delta}$ (8-37)

时，各厂商才有积极性采用触发策略，并不首先背叛。解（8-37）式得：

$$q^*\leqslant\frac{2(9-5\delta)}{9-\delta}$$

取一定的 δ 支持的最大的 q^* 值，即生产上式取等号的 q^* 产量，均衡结果为每阶段大家都生产（q^*，q^*）。

这里我们看到，不同的 δ 支持不同的 q^*。当 δ 接近 9/17 时，q^* 接近 $q_m/2$；当 δ 接近 0 时，q^* 接近古诺产量 2；当 $0<\delta<9/17$ 时，$q_m/2<q^*<q_c$。δ 接近于 0 的经济意义是将来的得益对参与人来讲几乎无意义，当然博弈者会只顾眼前利益。δ 越大，将来利益越重要，就越能支持较低的 q^*，当 $\delta\geqslant9/17$ 时，就能支持最大效率的垄断产量。

在无限次重复古诺模型中，上述的分析还只是十分初步的，实际还可以构造其他形式的策略，同样也能达到高效率的子博弈精炼均衡，而且还可以考虑合作后背叛、背叛后又合作等等复杂情况，这里就不再介绍。从这个基本的分析出发，如果考虑更多的因素、不同的情况和条件，还能发展出更多的有用的模型。

三、米尔格罗姆—罗伯兹垄断限价模型①

在我们前面所讨论的市场竞争模型中，都假设寡头企业均已在市场上，即在该产业市场上已经有了相当的垄断势力的两个寡头之间的竞争战略的相互作用。事实上，市场在位者对潜在进入者的威胁始终十分注意。他们会想方设法发出各种威胁以遏制潜在进入者的进入；而潜在的进入者也会殚精竭虑地想要探得欲进入市场的真实情况，如在位者的实际赢利、市场的大小、在位者的反应等等，以决定是否进入。所以市场在位者与潜在进入者的遏制与反遏制竞争战略是十分重要和复杂的，在波特著名的竞争模型中就把潜在进入者的威胁列为一个重要因素。

在博弈论一章中，我们曾经介绍过一个十分简化的市场进入博弈，其已包含了市场进入博弈的所有特征。一般来说，在市场进入博弈中有两个参与人，即在位者和进入者。在位者的成本函数等情况一般有很多种，在位者自己知道，而进入者是不知道的。进入者只能对之有一个大致的判断，同时可以观察在位者的市场行为来修正自己的判断。在位者预测到这一点，就要设法在自己

① ［法］泰勒尔．产业组织理论．北京：中国人民大学出版社，1997

的行为中掩饰自己的真实类型或者发出足够有力的威胁信息，遏制进入者的进入。这可以用一个标准的信号传递博弈来描述。我们这里要介绍的米尔格罗姆和罗伯兹在1982年提出的垄断限制性定价模型就是信号传递博弈在产业组织理论中的第一个应用。

垄断限制性定价模型（垄断限价模型）试图解释现实中观察到的这样一种现象：垄断企业规定的产品价格一般低于微观经济学定义的最优垄断价格。对这一现象贝恩的解释曾流行了30多年，其大致意思是：如果价格等于垄断价格，其他企业看到有利可图，就会进入；而价格低于它的话，其他企业看到无利可图，就不会进入。但经济学家对此解释并不十分满意，问题的关键是要能解释为什么低价格能阻止其他潜在进入者的进入。米尔格罗姆和罗伯兹在其1982年提出的模型中对此问题的解释是：垄断限价可以反映这样一个事实，即其他企业不知道垄断者的生产成本，垄断者试图用低价格的信息告诉其他企业自己是低成本的，从而进一步威胁潜在进入者，如果进入与其进行寡头竞争的话将是无利可图的。

假定这个博弈有两个阶段，两个企业。第一阶段企业1（在位者）是个垄断生产者，选择其第一阶段的价格 P_1。在第二阶段，企业2（进入者）选择进入或不进入。接下去的过程是如果企业2进入，则两企业进行双寡头完全信息静态博弈，如果不进入则继续保持垄断。企业1有两个可能类型：高成本或低成本；高成本（H）的概率为 $\mu(H)$，低成本（L）的概率为 $1-\mu(H)$。令 $M_1^t(p_1)$，$t=H,L$ 为企业1在第一期选择价格 P_1 时它的短期垄断利润，令 P_m^L 和 P_m^H 分别代表在位者是低成本和高成本时的垄断价格，明显应有 $P_m^L<P_m^H$。令 M_1^H 和 M_1^L 为在位者依据自己的类型最大化的短期垄断利润即 $M_1^t=M_1^t(P_m^t)$，显然也有 $M_1^L>M_1^H$。假定 $M_1(P_1)$ 是严格凹函数①。

在第一阶段，企业1知道自己的类型 t，企业2不知道 t。不影响讨论的主要结果，我们假定，在第二阶段，企业2一旦进入，就得知 t，因此第二阶段进行寡头竞争最后达成的价格与第一阶段的价格 P_1 是无关的。我们用 D_1^t 和 D_2^t 分别代表当企业1为类型 t 时，企业1和企业2在第二阶段的寡头利润（如果有进入成本的话，D_2^t 是剔除进入成本后的净利润）。为了使分析有意义，我们假定 $D_2^H>0>D_2^L$，即若企业2知道企业1是低成本的话，就不会进入，只有在知道企业1是高成本时，它才会进入。我们用 δ 代表共同贴现因子。

企业1希望保住垄断地位（$M_1^t>D_1^t$），他想发出信息让企业2认为自己是

① 一个严格凹的单变量函数 $f(x)$ 的定义是：一个单变量函数是严格凹的，如果对于所有 x 及所有满足 $0\leq t\leq 1$ 的 t，有 $f(tx_1+(1-t)x_2)>tf(x_1)+(1-t)f(x_2)$。参见[美]哈尔·瓦里安.微观经济学(高级教程).第3版.北京：经济科学出版社，1997

低成本的，问题是他没有办法直接达到该目的，即使他真的是低成本。间接的办法之一就是定一个低的价格 P_1^L，所以即使企业 1 是高成本的，他也可能会选择 P_1^L，以期望第一阶段的最优垄断利润的损失可能被第二阶段继续保持垄断地位的收益所弥补。我们希望找到这样一个 P_1^L，使得高成本的企业 1 不敢选择它，因为选择 P_1^L 会使其掩饰成本太大。从而根据利润最大化原则，高成本的企业，在第一阶段只有选择其垄断价格 P_m^H。这实际上就是一个分离均衡的问题，不同类型的发送者发送不同的信号。

我们首先找出分离均衡的两个必要条件，即类型 H 的在位者不愿选择类型 L 的均衡价格 P_1^L，类型 L 的在位者也不愿选择类型 H 的均衡价格 P_1^H；然后，我们描述在进入者非均衡路径上的后验概率使得没有任何类型的在位者有兴趣偏离均衡价格。我们将看到，分离均衡的必要条件同时也是充分条件，即必要条件决定的价格即是均衡价格①。

在分离均衡中，进入者能推断出在位者的真实成本，因此类型 H 的在位者在第一阶段的最优选择是 $P_1^H = P_m^H$，即短期垄断价格。因此，类型 H 的在位者的两阶段总利润为 $M_1^H + \delta D_1^H$。假定低成本类型 L 的在位者第一阶选择 P_1^L 阻止进入者的进入，那么如果高成本的在位者也意图选择 P_1^L 去阻止进入者，他的总利润是 $M_1^H(P_1^L) + \delta M_1^H$。因此，只有当下列条件满足时，高成本在位者才不会选择低成本在位者的均衡价格 P_1^L：

$$\text{(A)} \qquad M_1^H + \delta D_1^H \geqslant M_1^H(P_1^L) + \delta M_1^H \tag{8-38}$$

$$\text{即：(A}'\text{)} \qquad M_1^H - M_1^H(P_1^L) \geqslant \delta(M_1^H - D_1^H) \tag{8-39}$$

就是说，高成本在位者选择 P_1^L 导致的第一阶段的利润减少额要大于第二阶段保持垄断地位得到的利润增加额的贴现值。

类似地，当低成本在位者选择 P_1^L 从而阻止进入时，他的总利润为 $M_1^L(P_1^L) + \delta M_1^L$；另外，如果他选择任何其他 $P_1 \neq P_1^L$，从而会导致进入者进入的话，那他第一阶段的 P_1 定为 P_1^L 是最优的，故其总利润不会低于 $M_1^L + \delta D_1^L$。因此，只有当下列条件成立时，P_1^L 才是低成本在位者的均衡价格：

$$\text{(B)} \qquad M_1^L(P_1^L) + \delta M_1^L \geqslant M_1^L + \delta D_1^L \tag{8-40}$$

$$\text{即：(B}'\text{)} \qquad M_1^L - M_1^L(P_1^L) \leqslant \delta(M_1^L - D_1^L) \tag{8-41}$$

就是说，选择短期垄断价格 P_m^L 从而促使进入时的第一阶段利润增加额小于选择均衡价格 P_1^L 从而阻止进入时的第二阶段利润增加额的贴现值。

为了使分析有意义，我们假定不存在 $P_1^L = P_m^L$ 的分离均衡，即：如果 $P_1^L =$

① 注意这里的均衡价格是指将价格作为策略手段进行博弈，最后达到均衡时的价格，而不是一般意义上的市场均衡价格。

P_m^L，高成本的在位者也会选择 P_1^L，故要满足以下条件：

$$\text{(C)} \qquad M_1^H - M_1^H(P_m^L) < \delta(M_1^H - D_1^H) \tag{8-42}$$

现在我们可以来找满足条件(A)和(B)的 P_1^L 了。可以设想，在合理的条件下，条件(A)和(B)应定义了一个价格区间$[\tilde{\tilde{p}},\tilde{p}]$，使得任何该区间内的价格都满足(A)和(B)这两个分离均衡条件，即 $P_1^L \in [\tilde{\tilde{p}},\tilde{p}]$。条件(C)意味着 $\tilde{p} < P_m^L$，即 P_1^L 不会高于低成本在位者的最优垄断价格，这与实际观察到的现象是一致的，也正是我们要解释的。因此为了得到分离均衡，低成本在位者必须定一个足够低的价格(低于自己的垄断价格 P_m^L)，使得高成本的在位者要模仿的话成本太高。

可以证明，如果下列条件满足的话，上述区间$[\tilde{\tilde{p}},\tilde{p}]$一定存在：

$$\text{(SM)} \qquad \frac{\partial}{\partial p_1}(M_1^H(p_1) - M_1^L(p_1)) > 0 \tag{8-43}$$

即

$$\frac{\partial M_1^H(p_1)}{\partial p_1} > \frac{\partial M_1^L(p_1)}{\partial p_1} \tag{8-44}$$

此即“斯宾塞—莫里斯分离条件”(Spence-Mirrles sorting condition，又称单交叉条件)。对此定理的证明超出了本书的范围，我们这里对这个条件作一解释。这个条件说的是，改变价格对不同类型企业的利润的影响是不同的，高成本企业通过提价增加的利润要比低成本企业提高同样的价格增加的利润要多；当然高成本企业减价所减少的利润也比低成本企业降低同样的价格减少的利润多。所以低成本企业比高成本企业更“勇于”降价，能够经得住长期的低价格，这与现实生活中的现象是一致的。容易证明，对一般成本函数来说，分离条件是容易满足的。比如，假设边际成本是不变的，两类企业分别为 C_H 和 C_L，$C_H > C_L$，需求函数为$Q(P_1)$。那么

$$\begin{aligned}\frac{\partial M_1^H(p_1)}{\partial p_1} &= \frac{\partial}{\partial p_1}[(p_1 - C_H Q(p_1)] \\ &= Q(p_1) + (p_1 - C_H)\frac{\partial Q(p_1)}{\partial p_1}\end{aligned} \tag{8-45}$$

$$\begin{aligned}\frac{\partial M_1^L(p_1)}{\partial p_1} &= \frac{\partial}{\partial p_1}[(p_1 - C_L)Q(p_1)] \\ &= Q(p_1) + (p_1 - C_L)\frac{\partial Q(p_1)}{\partial p_1}\end{aligned} \tag{8-46}$$

因为 $C^H > C^L$，$\frac{\partial Q(p_1)}{\partial p_1} < 0$，所以$\frac{\partial M_1^H(p_1)}{\partial P_p} > \frac{\partial M_1^L(p_1)}{\partial p_1}$，满足分离条件。

分离条件保证了曲线 $y = M_1^L - M_1^L(p_1^L)$和 $y = M_1^H - M_1^H(p_1^L)$在以 P_1^L 为横轴，以 y 为纵轴的坐标空间中只相交一次(所以又称单交叉条件)。如图 8－5 所示。

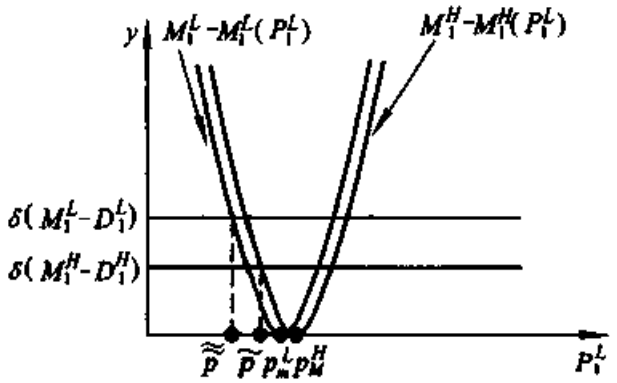


图 8-5 垄断限价模型

在图 8-5 中，$\tilde{p}$ 对应条件(A′)的等式，$\tilde{\tilde{p}}$ 对应条件(B′)中的等式，$\tilde{p} < P_m^L$ 对应条件(C)，也是实际生活中观察到的现象。从图中可以看出所有 $P_1^L \in [\tilde{\tilde{p}}, \tilde{p}]$ 的价格都满足分离条件(A′)和(B′)。其中 $\tilde{\tilde{p}}$ 是最低垄断限价，$\tilde{p}$ 是最高垄断限价。当类型 L 企业在第一阶段将价格 P_1^L 定在 $\tilde{p}$ 上时，既能阻止进入者进入，又能使利润最大、付出成本最小，是最优点。

可以证明上述条件(A)、(B)也是分离均衡的充分条件。假定高成本在位者选择 P_m^H，低成本在位者选择 $P_1^L \in [\tilde{\tilde{p}}, \tilde{p}]$，进入者观察到 P_m^H 时，可认为在位者是高成本的概率是 1，选择进入；当观察到 P_1^L 时，认为在位者是高成本的概率为 0，选择不进入，当观察到的价格不属于这两个价格时（非均衡路径），进入者关于在位者是高成本的后验概率可以是任意的，但其必须要保证所假定的策略组合(P_1^L，P_m^H)构成均衡。最简单的办法是令 $\tilde{\mu}(H \mid p_1 \neq P_m^H, p_1 \neq P_1^L) = 1$，即当进入者观察到价格不是 P_m^H 或 P_1^L 时，就认为在位者是高成本的，即选择进入。这样就使得没有任何类型的在位者有兴趣偏离所假定的均衡策略。

这样，我们得到了在满足条件(A)，(B)，(C)和(SM)的情况下有连续的分离均衡(有无穷多个均衡)，即高成本在位者选择 P_m^H，低成本在位者选择任何 $P_1^L \in [\tilde{\tilde{p}}, \tilde{p}]$；进入者观察到 P_1^L，就判断 $\tilde{\mu}(H \mid P_1^L) = 0$，选择不进入，观察到任何 $P_1 \neq P_1^L$ 时就认为 $\tilde{\mu}(H \mid P_1 \neq P_1^L) = 1$，选择进入。应该强调的是，对于任何先验概率 $P(H) > 0$，这样的连续均衡都是存在的。对比之下，如 $\mu(H) = 0$，进入者不管接受到什么信号，修正后的 $\tilde{\mu}(H \mid p_1) = 0$，即始终不会进入，那么不管什么类型的在位者都乐于选择垄断价格 P_m^L。这一点表明，信息结构的小小变化会导致均衡结果的很大不同：只要进入者认为在位者是高成本的先验概率 $\mu(H)$ 大于 0，低成本的在位者就不得不非连续地降低价格直到高成本在位者吃不消(即 $\tilde{p}$

点),不能跟进继续模仿,以将自己与高成本者区分开,显示出自己是低成本的,遏制进入者的进入。可以看出,不完全信息博弈对信息结构是非常敏感的。

这样，我们就证明了在现实中观察到的以低价格（小于垄断价格）来阻止潜在市场进入者进入的策略的有效性。这也提供了潜在市场进入者决策是否进入市场的一个标准，即观察到低于垄断价格的定价就最好不要进入；观察到定价等于垄断价格，就大胆进入。这个博弈当然还有许多其他均衡，可得到不同的市场进入与遏制策略，这里就不作介绍。

第三节 竞争的人为为人观

一、当今市场竞争新趋势

在前两节中，我们分析了典型的寡头垄断市场上几种经典的竞争模型。这些模型都作了某些方面的简化，强调了竞争的不同影响因素，可以作为我们分析现实产业市场上竞争行为的基础。在这些竞争环境中，我们可以发现由于参与竞争的各企业策略是相互依存的，每个企业的利润都受到其他企业行为的影响，故每个企业都会想方设法去探知其竞争对手的决策，猜测竞争对手对自己行为的反应；另一方面又要运用各种策略尽量掩饰自己的真相，散布对自己有利的消息，制造假象，先发制人等等，不一而足，企图去影响对手的策略。这些竞争策略涉及到价格、产量、品种、时机、广告等方面，无一不是以尽量扩大自己的利润、减少对手的得益为出发点。在一次性竞争中，竞争对手之间基本无合作的可能性。但是，在现实生活中，诸多竞争对手当然不会仅仅只交手一次，而会多次相遇，并在很长一段时间内共存；另外竞争企业经过多次交手后也会发现从完全利己的角度出发，完全不予合作对双方的利益都无好处，对社会也会是一种效率损失。所以，从双方的共同长远利益出发，如“重复的古诺博弈”中所指出的那样，寡头们也会考虑合作的可能性。这在当今世界经济迅速全球化、技术发展速度不断加快的今天，在一些竞争日趋剧烈的高技术产业领域内显得尤为明显，以协作为基础的竞争已成为当今一些跨国企业集团的首选战略。如在一些网络经济效应明显的信息产业领域内，由于有正反馈机制的存在，以往常常呈现出一边倒的市场结构形态，获胜企业占据绝大部分市场，其技术成为产业标准；而失败企业则血本无归，风险极大。信息产业极需要制定产业标准，然而现在信息产业领域已发展到如此之大，任何一家企业都已无法加以全部控制，任何一家意欲独建标准的企业都将面临极大的风险，所以常可见到企业合作开发某项新技术的案例出现，如最近摩托罗拉公司与 IBM

和苹果公司在 MPU(Power PC603)产品和多媒体产品开发生产上的战略联盟[①]。

所谓战略联盟（Strategic alliance）是指两个或两个以上的独立企业（主要是大型集团化企业）在自愿的基础上为实现一定的战略目标而组建的松散企业联盟。这是一种企业间暂时的组织形式，所以又有人称之为虚拟组织或中间组织。由于所加盟的各个企业之间没有一个稳定的中心，在组织结构形态上会呈现出一种团状结构；所加盟的各个企业可以充分发挥自己的竞争优势，共同开发一种或几种产品，并迅速地将共同开发的产品推向市场；所加盟的各个企业共同分担所有的成本费用，共同享有开发产品所研制的高技术。一旦联盟的目标实现，先前所组建的战略联盟即告解散，而为了新的战略目标，又可经过重新组织，创建新的战略联盟。战略联盟可以大大增强所加盟各企业的市场竞争力已成为众多企业的共识，在国外已有越来越多的企业在生产、销售、技术创新等方面开展了各种形式的战略联盟，如 IBM、东芝、西门子等公司在半导体产品领域；英特尔、微软、通用仪器在信息技术领域；奔驰与三菱在汽车制造领域建立的联盟等等。以战略联盟为代表的协作型竞争正在成为当今产业市场上竞争的新趋势。战略联盟本身虽是企业为了合作、协同获得共同竞争优势而组建的，但这并不是说在联盟内部就没有相互之间的控制和竞争，甚至在联盟的运作过程中，有可能出现联盟内企业为了私利，对其他企业作出背叛的行为，从而损害了其他加盟企业和整个联盟的共同利益。如我们曾举过的 OPEC 的例子就是一个典型。这里的关键问题是在一个没有外在强制力的情况下，怎样的合作或联盟会出现，又怎样才能维持其存续下去？在第七章中我们曾指出在没有外在强制力的情况下，只有一种达到博弈均衡的制度才会被自动实施。怎样才能使战略联盟中各企业都采取合作的策略并维持下去正是本节所要讨论的问题。下面我们从博弈论的角度对这问题作进一步的讨论。

二、合作的基础

在前面几节中我们已经知道，在无限次的“重复博弈”中由于各博弈参与人要考虑到以后的长远利益，若以后的利益对现在来说影响足够大的话，参与人就会为了长远利益而作出“合作”的选择，从而达到一种更有效率的均衡，实现“集体理性”。事实上，重复接触和长远利益的存在正是合作的必要基础。所谓合作实际上就是一种长期的关系，若这个社会上每个人都是只能接触一次的话，那还有什么合作会存在呢？事实上也不会有合作的必要。在第七章我们曾详细介绍了“触发策略”导致合作的可能性和条件，事实上当有长远利益存

① 蔡斌.高技术竞争时代的企业战略联盟.广州:广东人民出版社,1999;曾忠禄等.公司战略联盟组织与运作.北京:中国发展出版社,1999

在时，博弈各参与人可以有许多策略来促使合作的实现。美国密执安大学的罗伯特·艾克斯罗德曾就“重复囚犯博弈”问题邀请博弈论专家提供各种策略的计算机程序进行竞赛，看哪一种策略的表现最佳[①]。结果在来自6个国家的62个程序的反复较量中，一种被称为“针锋相对”（Tit for tat，又译为“一报还一报”）的最简单的策略程序赢得了最高分。“针锋相对”策略的设计是这样的：第一步以合作开始；随后每一步都只是简单地模仿对手的前一步策略。也就是如果前一步对手也是合作的话，那就继续合作以予奖励；若前一步对手是背叛的话，那这一步也采取背叛以予惩罚。“针锋相对”策略是简单的，也是明了的，其核心是回报，即针对对手的行为进行相应的回报。基于回报的策略使用者其本性是宽容的，也是强硬的。其不像“触发策略”那样冷酷，一旦对手犯了错误就永不原谅，只要对手悔悟又开始合作，那他就也回报以合作；但他又是强硬的，只要对手出现背叛，就坚决给予相应回报以予惩罚。结果在“针锋相对”的周围产生了最多的合作。其建立过程一般分三个阶段：

1. 起始阶段。零散个体之间几乎没有过多交往的可能，此时合作也不会产生。然而一旦以相互回报“合作”为宗旨的小群体之间有了较多交往的可能，合作便出现了。

2. 中间阶段。基于回报的策略在许多不同类型的策略组成的环境中成长起来，脱颖而出。

3. 最后阶段。基于回报的合作一旦建立起来，就能防止其他不太合作的策略的侵入。因此合作的进化不可逆转。

“针锋相对”策略在现实中也是一个十分有效的行为规则，如第一次世界大战英德战场上出现的“自己活，也让别人活”的现象。

从对以上“针锋相对”的策略的分析中可以发现，合作产生的基础首先是竞争对手要有较多的接触，其次是要有长远利益的存在。但是应该指出的是，这两个条件虽然是合作的基础，但并不能保证合作的一定出现并存续下去，也就是说这只是合作的必要条件而不是充分条件。因为这里还有其他两个方面的不定因素：一是“重复博弈”的策略多重性。由于在“重复博弈”中其他参与人过去行动的历史是观测得到的，一个参与人可以使自己在某个阶段的策略选择依赖于其他人过去的行动历史，因此参与人在重复博弈中的策略空间远远大于和复杂于在每一个阶段博弈中的策略空间。比如说，即使囚徒博弈只重复5次，每个囚徒的策略数量就要大于20亿个[②]，更不要说策略组合的数量了。在如此众多的策略中，究竟哪些策略会导致合作的均衡结果呢？虽然说博弈分

① 〔美〕罗伯特·艾克斯罗德．对策中的制胜之道——合作的进化．上海：上海人民出版社，1996

② 张维迎．博弈论与信息经济学．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1996

析的目的是为了寻找博弈的均衡，但从如此众多的策略中去寻找有特定属性的策略显然是超出了人的理性，更不要说博弈论本来的分析基础——人的完全理性就一直受到的批评。二是均衡的多重性。在第七章中我们就已经指出某些博弈会有多个均衡，实际上绝大多数博弈都有多重均衡，即使用了“子博弈精炼分析”或“贝叶斯精炼分析”还是存在。重复博弈的均衡就更多了。在这众多的博弈均衡中哪些会最终实现呢？博弈论本身并不能给出答案，而最多只能指出哪个均衡会以多大概率出现，这是不能令人满意的。所以仅有重复接触和长远利益的存在还不能保证合作的必然出现，因为参与人无法确切地知道哪些策略会导致合作的均衡或哪些合作均衡必然会实现。但是在现实生活中合作确实是产生了，而且是基于如此简单的策略，这用仅仅是偶然现象来说明是不能令人信服的。事实上，许多的合作策略或方法是如此地显而易见，以致于只要大家愿意，合作就容易实现。这究竟是基于什么原因呢？人们到底是根据什么来作出选择的呢？博弈论专家告诉我们，这是基于传统文化的影响。

研究表明，决策规则往往基于习惯或长期有效的简单法则。克瑞普斯和宾默尔曾详细讨论过纳什均衡的意义，他们的结论是：所谓“均衡”只不过是大家都认为显然的“游戏的一种玩法”[①]。那么是什么原因使大家都认为这样一种“玩法”是显然的呢？克瑞普斯在其《微观经济学教程》中列举了五种解释。总括来看，这些解释最终都是依赖于人们共享着的知识传统的特征，汪丁丁称之为“知识结构”。实际上正如我们以前所指出的，任何一个博弈的推理都需要有一种“共同知识”的存在，如完全信息博弈中对各参与人得益函数的了解；在不完全信息情况下，博弈均衡更依赖于参与人对其他参与人类型的判断，所谓“先验概率”或“信念”就是这样一种共同知识。有什么样的共同知识就会有什么样的均衡实现。以克瑞普斯为代表的博弈理论家们长期以来一直在问的一个问题就是，这些共同知识是哪来的，即这些先验判断是哪来的，人们凭什么作这样的判断。他们发现这归根结底来自于“经验”和“习惯”，即共同知识是由博弈者所在的文化环境提供的，这就是所谓的“焦点理论”。举个简单的例子，考虑一行人过马路的现象，在行人与车辆之间就是一种博弈，双方都在猜测对方的行为以决定自己的行为。这里有两个均衡，一个是行人进、车辆停，我们称之为均衡1；另一个是行人停、车辆进，我们称之为均衡2，而两个都停或两个都进都不是均衡。现在问题是这两个均衡究竟哪一个会出现。博弈论本身无法确切回答，也许它会指示你用这样一种“混合策略”，即以一定的概率选择进，以一定的概率选择停，当你的选择使得车辆司机无法判断你究竟是进还是停时，这就是你的最佳策略。但是，也许没有一个理智正

① 汪丁丁．在经济学与哲学之间．北京：中国社会科学出版社，1996

常的人会选择这样的策略。那这种情况最终会怎样呢？这就只能靠你的文化传统了，在一个总是人先行的传统国度里，均衡1就会实现；而在一个总是让车先行的国度里，那么均衡2就会唯一地被实现。再比如在著名的“性别之战”例子里也是这样。这例子讲的是一对夫妻，丈夫喜欢看球赛，妻子喜欢看芭蕾，但两人都不愿分开。若一起看球赛，丈夫得益比妻子大，反之妻子得益比丈夫大。若分开两人得益都为0。这里也有两个均衡：一起看球赛或一起看芭蕾。若在古代中国“夫为妻纲”文化的社会中，那只有一起看球赛才是唯一可实现的均衡，而在现代的上海一起看芭蕾的可能会更大。所以可以看出当一个博弈有众多均衡时，哪个均衡会最终实现，文化传统在这里起了决定性的作用。合作均衡的实现不仅需要多次接触和存在长远利益，更需要有一种促使合作的文化存在，那么在现代竞争社会中，怎样的文化才会促使协作型竞争的产生并存续下去，以实现社会的经济效益和竞争各方的共同利益呢？从“针锋相对”策略中我们得到启示，这样的文化应有这样的特征：首先是要简单明了，这能易于为大家所理解和接受并能准确地传授给后代；其次其核心是回报，即要为他人利益着想。我国经济管理学家苏东水将这种文化归纳为“人为为人”四个字①。

三、“人为为人”文化

苏东水认为中外历史传统所论述的管理本质可以用最简洁的方式表达为“人为为人”。首先是“人为”，每个人首先要注重自身的行为修养，“正人必先正己”，然后从“为人”角度出发，来从事、控制、调整自己的行为，创造一种良好的人际关系和激励环境，使人们能够持久地处于激发状态下工作，主观能动性得到充分发挥。这正是指出了“针锋相对”策略的本质，也即是具有了保证合作能够产生并延续的文化的全部特征。首先，“人为为人”这四个字十分简单明了，完全可以让牙牙学语的儿童朗朗上口，易于传播和传授。其次，其强调“人为”，这正与博弈论这一研究人的行为的学科和现代竞争依靠人的思想是一致的。更进一步，“人为”要求人的行为要“正人必先正己”，与“针锋相对”策略中第一步要先以“合作”待人是一样的，只有先示人以“合作”，先“正己”才能给对方以榜样和信心，使其相信你的承诺，因为这样的承诺是以行动来支持的。正如克瑞普斯指出的没有行动支持的承诺是无价值的，所以“人为为人”首先强调“人为”。再次，其是强调“为人”，这也反映出“针锋相对”策略的“回报”本质，即要为了他人利益来行为，要为他人着想，他人好则自己也好，他人不好则自己也不好。更进一步，“为人”的含义不仅限于

① 苏东水．管理心理学．第3版．上海：复旦大学出版社，1998

此，“为人”更强调是要“为了人的全体”、“为集体的整体”最优而行动，这就更指出了合作的本质。从“为人”的这个角度出发也能使我们更全面地认识“回报”的意义，回报不仅要对他人做出的对集体有益的行为进行回报、予以奖励，也要对他人做出的对集体有害的行为作出相应的“回报”——“惩罚”，因为唯有这样才能有效地防止有损集体的行为发生。“惩罚”也是“为人”的另一方面，这是全面理解“为人”含义必须认识到的。没有强硬的实力，也是不能有效“为人”的。可见“人为为人”一句话概括了所有促进协作型竞争产生和存续的文化本质，可以说“人为为人”是为了达到最优均衡中的合作而必须具有的文化或“知识结构”。“人为为人”在市场经济中也有着根本的基础作用。市场经济的最重要的道德基础是“责任感”[①]，一种具有责任感的信誉对参与交换的双方都是十分重要的，可以说是最根本的竞争力。无需再过多分析，我们都可以看出，“人为为人”的文化正是培养“信誉”这种根本竞争力的最有效手段。艾克斯罗德曾提出过促进合作五项原则[②]：(1) 增大未来的影响；(2) 改变收益值；(3) 教育人们相互关心；(4) 教育人们要回报；(5) 改进辨别力。我们不难发现，这五条原则也可以用“人为为人”一言以概之。

综上所述，“人为为人”正是现代市场竞争新趋势中的核心竞争力之一，唯有其才能保障竞争的有序和有效，促进社会效益的最优。这就是竞争的根本原则。本章讨论了寡头垄断市场结构中的企业策略性行为的不同模型。从这些模型中可以看到，当处于一种能够直接相互作用的市场结构中时，企业的行为是十分复杂的，有斗争也有合作，一般都要用博弈论来分析。而在当今产业市场中，协作型竞争已越来越为各大企业集团所重视。协作型的竞争需要参与其中的企业都有一种文化的支持，“人为为人”文化正是协作型的竞争所需要的、有效的合作型文化。

思考题

1. 简述静态竞争策略性行为。
2. 简述动态竞争策略性行为。
3. 论述“人为为人”观在竞争策略行为中的运用。

---

① 汪丁丁．在经济学与哲学之间．北京：中国社会科学出版社，1996

② ［美］罗伯特·艾克斯罗德．对策中的制胜之道——合作的进化．上海：上海人民出版社，1996

第三篇　产业结构

第九章　理论发展

产业结构与经济增长有着非常密切的关系。产业结构的演进会促进经济总量的增长，经济总量的增长也会促进产业结构的加速演进。这已经被许多国家经济发展的实践所证明。特别是在现代经济增长中，产业结构演进和经济发展的相互作用越来越明显。因此，对产业结构的分析和研究越来越受到许多国家的重视。发达国家和一些新兴工业化国家在产业结构理论研究和实际应用方面已经积累了大量的知识和丰富的经验，产业结构理论发展到今天其体系日臻成熟。本章将从产业结构理论的形成与发展、产业结构的演进及其规律、产业结构变动的影响因素等三方面来介绍产业结构理论。

第一节　产业结构理论的形成与发展

一、产业结构的涵义

“结构”一词的涵义是指某个整体的各个组成部分的搭配和排列状态。它较早地被应用于自然科学的研究中。在经济领域，产业结构这个概念始用于20世纪40年代。在最初利用产业结构这个概念分析经济问题时，其涵义还不规范。那时候，它既可以用来解释产业内部之间的关系和产业与产业之间的关系，也可以用来解释产业内部的企业关系结构和产业的地区分布。随着对产业经济研究的不断发展和深化，产业结构的概念和研究领域逐渐明确下来。产业结构理论逐步形成体系，产业结构也与产业组织、产业布局区别开来。现在，产业组织专指同一产业内企业间的市场关系和组织形态。这种企业间的市场关系包括同类企业间的垄断、竞争关系，以及产业内企业间的组织形态。产业布局专指产业的地域分布结构，而产业结构则是产业间的技术经济联系与联系方式。这种产业间的联系与联系方式可从两个角度来考察：一是从“质”的角度动态地揭示产业间技术经济联系与联系方式不断发展变化的趋势，揭示经济发展过程的国民经济各产业部门中，起主导或支柱地位的产业部门的不断替代的规律及其相应的“结构”效益，从而形成狭义的产业结构理论；二是从“量”的角度静态地研究和分析一定时期内产业间联系与联系方式的技术经济数量比例关系，即产业间“投入”与“产出”的量的比例关系，从而形成产业关联理

论。广义的产业结构理论包括狭义的产业结构理论和产业关联理论。本篇论述的是广义的产生结构理论，本章则主要介绍狭义的产业结构理论。

二、产业结构理论的形成与发展

（一）历史背景

产业结构理论的产生与发展与一定的历史背景相联系。产业结构理论是人们将经济分析深入到产业结构层次，在进行“产业结构”分析和“产业结构政策”实践的探索过程中逐步产生、发展起来的。

1. 经济分析深入到产生结构层次导致产业结构理论的产生与发展[①]。如何有效合理地配置资源，实现既定的经济目标，是经济学研究的根本问题。围绕这一问题，经济学家对社会经济现象、经济过程展开了多层次、多角度、多领域的研究，形成了不同的经济理论。与资本主义经济发展相吻合，西方不同经济学科经济分析的对象，都是起源于一定的历史背景，并伴随着资本主义发展的足迹，不断发展变化，大体经历了从个量分析—总量分析—产业分析的漫长过程。与此相适应，经济理论也经历了微观经济理论的成熟到宏观经济理论的形成、再到产业结构理论的产生这一演进过程。

以完全竞争为假设条件的资产阶级自由主义经济理论，其经济分析侧重于个量分析。个量分析继亚当·斯密之后，经马歇尔、瓦尔拉斯和帕累托之手，将“看不见的手”如何自动调节市场均衡、优化资源配置的过程进行了理论抽象，形成了资产阶级正统的价格理论——微观经济理论。其重要结论是，市场机制（看不见的手）能自行调节资源的最佳配置，不需要任何外来干预。应该承认，个量分析不但对说明单个产品市场的局部均衡，以及单个经济主体在一定条件下的经济行为及其效果是有相当大的作用的，而且对看不见的手作用的理论描绘无疑是一种有价值的见解。时至今日，我们还要尊重价值规律的作用。但问题在于，自由主义经济理论有一个脆弱的前提——完全竞争。现实市场上的完全竞争是不存在的，而且自由竞争本身孕育着垄断。1929 年爆发的世界性大危机、大失业，使自由主义价格理论发生了严重危机，市场失效了，“看不见的手”不灵了。正是在这种情况下，出现了凯恩斯的国民收入理论，企图为解决危机和实现充分就业开出一剂良方，疏通“资源分配”的阻碍，弥补市场机制的不足。

凯恩斯及其追随者，将经济分析投向国民经济宏观层次，即总量分析，诞生了以国民经济有关总量的变化及其规律为分析对象的宏观经济理论。其重要的结论是：由于边际消费倾向、资本边际效率、流动偏好等心理因素的作用，

① 毛林根．产业经济学．上海：上海人民出版社，1996

通常情况下的有效需求不足，“非自愿失业”总会存在，市场机制本身没有力量使总需求与总供给相等，这样就不可避免地会出现萧条和失业。因此，政府有必要而且有可能发挥调节总需求与总供给以达到均衡的作用，来弥补市场缺陷，这个均衡手段就是财政政策和货币政策。凯恩斯理论指出的市场缺陷和政府干预经济、调节总量间均衡的必要性，无疑使人们对市场经济运动规律有了更深的认识。凯恩斯的主张虽一度获得成功，并在一定程度上刺激了危机中的经济复苏和景气，但却孕育着更大的失衡，其结果是国家财政赤字不断膨胀。凯恩斯理论发生了严重危机。

凯恩斯主义的失效，使资产阶级经济学家面临着两难境地：回到亚当·斯密那里去搞完全竞争，实践证明行不通；实行凯恩斯主义主张，又使财政赤字、通货膨胀居高不下。于是他们在“个量分析”和“总量分析”两个端点的连线上找出路，把手伸进社会再生产过程的中观层次——产业层次，进行产业分析，去寻找活跃市场机制和弥补缺陷的具体条件和途径。这样，就推动了产业分析理论的相继问世：出现了以产业部门之间关系结构为对象，以各产业部门之间一定的技术经济关联所发生的投入与产出量化关系为研究领域的“产业关联理论”；出现了以较粗产业分类为基础，寻求产业结构的演变规律为主线的狭义产业结构理论。

由此可见，产业分析的产生是经济分析向纵深发展的必然，是经济发展条件下人们认识经济规律需要程度不断提高的必然，这一切又必然推动产业分析的进一步发展，从而导致产业结构理论的形成与发展。

2. 产业结构政策的实践加速了产业结构理论的形成与发展。产业结构理论的兴起与产业结构政策的问世与实践有着密切关系。所谓产业结构政策，是指政府制定的有关干预产业部门之间资源配置过程以促进产业结构向合理化和高度化方向发展的经济政策总和。产业结构政策的概念首先出现在二战后的日本，这决非偶然。战后的日本经济濒临崩溃，如何医治战争创伤，加快重建和振兴经济，迅速赶超欧美发达国家的经济水平，是日本面临的严峻问题。日本政府通过规划产业结构高度化发展目标，设计产业结构高度化的途径，确定不同时期带动整个国民经济起飞的“主导产业”，并通过政府一系列的相应政策、措施来确保“主导产业”的崛起，从而诱导经济按既定目标发展。日本政府不同时期实施各有侧重的产业结构政策，促进了该国经济的迅速崛起。在短短20年中，日本经济发展居然走完了西方发达国家花了一二百年才走完的路，这不能不使世人瞩目。一些经济学家和世界组织纷纷研究日本经济发展过程，探讨其成功的奥秘，结果他们大都认为日本经济发展的成功秘诀是靠产业政策的实施。这样，产业政策的概念便在世界范围内流行起来。二战后，有些国家尽管没有使用产业结构政策的概念，但实际上实施了产业结构政策。例如，韩

国在1950年3月公布的《稳定经济的十五项原则》中，就明确规定日用消费品为重点发展产业；法国从1947年开始实行指导性计划，并采用一系列政策措施作为计划实施的保障等。

制定和实施产业结构政策的实践活动，促进了人们对产业结构理论的研究，从而推动了产业结构理论的形成与发展。因为行之有效的产业结构政策必然是建立在对产业发展、产业结构演化等客观规律的结构理论的认识基础之上的。

（二）产业结构理论的形成与发展

一代又一代经济学家对理论研究的不懈努力，推动了产业结构理论的形成与发展，他们对产业结构理论研究的贡献，与产业结构理论的形成、发展的历史进程是紧密联系在一起的。

1. 产业结构理论的思想渊源。产业结构理论的思想渊源可以追溯到17世纪。英国资产阶级古典政治经济学创始人配第早在17世纪就第一次发现了世界各国国民收入水平的差异和经济发展的不同阶段，其关键原因是由于产业结构的不同。他于1672年出版的《政治算术》就通过考察得出结论：工业比农业的收入多，商业又比工业的收入多，即工业比农业、商业比工业附加价值高①。法国古典政治经济学的主要代表、重农学派的创始人魁奈分别于1758年和1766年发表了重要论著《经济表》和《经济表分析》。他根据自己创立的“纯产品”学说，提出了关于社会阶级结构的划分：生产阶级，即从事农业和创造“纯产品”的阶级，包括租地农场主和农业工人；土地所有者阶级，即通过地租和赋税从生产阶级那里取得“纯产品”的阶级，包括地主及其仆从、君主、官吏等等；不生产阶级，即不创造“纯产品”的阶级，包括工商资本家和工人。他在经济理论上的突出贡献是他在“纯产品”学说的基础上对社会资本再生产和流通所作的分析②。可以说，配第和魁奈的发现和研究是产业结构理论的重要思想来源之一。

2. 产业结构理论的形成。20世纪三四十年代是现代产业结构理论的形成时期。这时期对产业结构理论的形成作出突出贡献的主要有日本经济学家赤松要、美国经济学家库兹涅茨、里昂惕夫和英国经济学家克拉克等人。

赤松要早在1935年就提出了产业发展的“雁行形态理论”。该理论主张，本国的产业发展要与国际市场紧密地结合起来，使产业结构国际化。他认为，后起的国家可以通过四个阶段来加快本国工业化进程；产业发展的政策就是要

① 李善明等主编．外国经济学家辞典．深圳：深圳海天出版社，1993

② 同上。

根据雁行形态的特点来制定[1]。

库兹涅茨在他1941年的著作《国民收入及其构成》一书中就阐述了国民收入与产业结构之间的重要联系。他通过对大量历史经济资料的研究得出重要结论：产业结构和劳动力的部门结构将随着经济增长而不断发生变化；劳动收入在国民经济中所占的比重趋于上升，财产收入的比重则趋于下降；政府消费在国民生产总值中的比重趋于上升，个人消费比重趋于下降[2]。

里昂惕夫是美国著名的计量学家、投入产出分析法的创始人、1973年的诺贝尔经济学奖获得者。他在产业结构方面的研究具有相当大的影响力。他早在1941年就对美国的经济结构进行了深入和系统的分析。他的《1919—1929年美国经济结构》一书是产业结构理论的经典之作[3]。

克拉克在1940年出版的《经济发展条件》一书，通过对40多个国家和地区不同时期三次产业劳动投入和总产出资料的整理和比较，总结出了劳动力在三次产业中的结构变化与人均国民收入的提高存在着一定的规律性[4]。

这些经济学家和学者对产业结构的研究从最初的实证分析逐步转到理论研究方面，促进了产业结构理论的形成。

3. 产业结构理论的发展。产业结构理论在20世纪五六十年代得到了较快的发展。这一时期对产业结构理论研究作出突出贡献的代表人物包括里昂惕夫、库兹涅茨、刘易斯、赫希曼、罗斯托、钱纳里、霍夫曼、希金斯等人。

里昂惕夫在原来研究的基础上对产业结构进行了更加深入的研究。他于1953年和1966年分别出版了《美国经济结构研究》和《投入产出经济学》两书，建立了投入产出分析体系，包括投入产出分析法、投入产出模型和投入产出表等。他利用这一分析法分析经济体系的结构与各部门在生产中的关系，研究经济的动态发展以及技术变化对经济的影响，分析对外贸易与国内经济的关系，分析国内各地区间的经济关系以及各种经济政策所产生的影响。现在世界上有100多个国家和地区运用这一方法编制了本国的投入产出表。库兹涅茨在经济增长与产业结构的关系方面也有进一步的研究，出版了《现代经济增长》、《各国经济增长》等重要论著。

美国发展经济学创始人之一、1979年诺贝尔经济学奖获得者刘易斯于1954年在《曼彻斯特学报》发表了著名论文——《劳动无限供给条件下的经济发展》，提出了用以解释发展中国家经济问题的理论模型——二元经济结构

---

① 李善明等主编．外国经济学家辞典．深圳：深圳海天出版社，1993

② 同上

③ 同上。

④ 同上。

模型，即整个经济由弱小的现代资本主义部门与强大的传统农业部门所组成。经济的发展就是要扩大现代资本主义部门，缩小传统的农业部门。发展中国家可以利用劳动力丰富这一有利条件，加速经济的发展。他又于1958年出版了《经济增长理论》一书，全面分析了影响经济发展的经济因素和非经济因素，包括资本积累、技术进步、人口增长、社会结构、经济制度、宗教、文化历史传统、政治、心理等①。他对经济结构特别是产业结构的论述比较多，内容丰富，论述深刻。

美国发展经济学家、著名的“不平衡”增长学说的创建者赫希曼于1958年出版了对经济发展问题最有影响的著作之一——《经济发展战略》。他在这部著作中否定了当时流行的观点——发展中国家必须按照一个谨慎控制的平衡增长路线发展，而设计了一个不平衡增长的模型。他的这一理论是用大量的拉丁美洲的发展经验来阐述的。他突破了早期发展经济学家限于直接生产部门和基础设施部门发展次序的狭义论证，而代之以对国民经济计划制定是否应优先、重点发展某些部门的广义探讨。其中，“关联效应”（包括前向关联效应和后向关联效应）理论和“最有效次序”理论，已经成为发展经济学中的重要分析工具②。

美国经济学家、经济史学家罗斯托提出了著名的主导产业扩散效应理论和经济成长阶段理论。他认为，产业结构的变化对经济增长具有重大的影响；在经济发展中要重视发挥主导产业的扩散效应。他同时还认为，决定社会经济发展的最终动因是人的主观倾向：发展科学的倾向、把科学应用于经济目的的倾向、创新的倾向、寻求物质进步的倾向、消费的倾向、生儿育女的倾向。他的这些理论有着广泛的影响力，反映他在这方面突出贡献的主要著作有《经济成长的过程》和《经济成长的阶段》等③。

美国著名的发展经济学家钱纳里对产业结构问题也进行了深入的研究，对产业结构理论的发展有很大的贡献。他认为，经济发展中资本与劳动的替代弹性是不变的，从而发展了柯布—道格拉斯的生产函数学说。他指出，在经济发展过程中产业结构会发生变化，对外贸易中初级产品出口将会减少，逐步实现进口替代和出口替代。他的研究成果有《产业关联经济学》、《发展计划研究》、《发展的模式》、《结构变化与发展政策》和《工业化和经济增长的比较研究》等。

英国经济学家邓宁对产业结构也作过一些研究。他的研究成果反映在他出

① 李善明等主编．外国经济学家辞典．深圳：深圳海天出版社，1993

② 同上。

③ 同上。

版的《20世纪英国工业的变化与发展》以及其他关于工业经济学、区域经济学和城市经济学方面的著作中[1]。

德国发展经济学家拉尼斯对二元经济发展学说作出了贡献。他与美籍华人学者费景汉（又称约翰·费）一起对刘易斯的二元经济发展学说作了进一步的补充和发展。他们把二元经济结构的演变分为三个阶段：在第一阶段，农业部门存在着隐性失业，劳动的边际生产率为零，劳动力的供给弹性无限大。在此后的两个阶段中，农业中逐渐形成生产剩余，可以用来满足非农业部门的消费，从而有利于农业部门的剩余劳动力向工业部门转移；当工业部门能够以农业生产资料装备农业的时候，农业和工业这两个部门就可以得到共同的发展。拉尼斯还认为，农业劳动生产率作为一种技术改进的重要函数，它的提高将会减少农业工人人数和总劳动剩余。他不仅认为在收入分配变化及与之相关的经济增长之间存在着直接的联系，而且认为在二元经济体系中农业部门与非农业部门之间的相对规模以及储蓄、教育、劳动力市场等有关因素之间也存在直接联系。

德国经济学家霍夫曼对在工业化进程中产业结构的演进问题进行了开创性的研究。他把结构型变量引入需求方程式，并成功地论证了它在统计学中的实际意义；同时也对进口替代在经济发展中的作用进行了重点研究，在产业结构理论方面作出了重要的贡献。例如，他提出的霍夫曼比例和霍夫曼工业化经验法则具有很大的应用价值和广泛的影响力。他在这方面的主要成果有《发展中国家的进口替代和经济增长——以阿根廷、巴西、智利和哥伦比亚为重点》和《马来西亚半岛的工业增长、就业与外国投资》等[2]。

荷兰经济学家、经济计量学的创始人之一丁伯根的关于制定经济政策的理论包含有丰富的产业结构理论。例如，他认为，经济政策就是要有意识地运用一些手段以达到某种目的，其中就包含了调整结构的手段。他把经济政策区分为数量政策、性质政策和改革三种。其中，性质政策就是要改变结构（投入产出表）中的一些元素，改革就是改变基础中的一些元素。又如，他在他的发展计划理论中所采用的大型联立方程式体系，就是凯恩斯、哈罗德—多马及里昂惕夫等人多种模型的混合物；另外，他所采用的部分投入产出法，就是一种产业关联方法，它直接从投资计划项目开始，把微观计划简单地加总成为宏观计划。

加拿大经济学家希金斯对二元经济结构作出过一些研究。他描绘了不发达国家的二元经济结构的特征。他认为，先进部门和原有部门的生产函数完全不

---

① 李善明等主编．外国经济学家辞典．深圳：深圳海天出版社，1993

② 同上。

同。原有部门的生产函数属于可替代型的，这一部门因为资金的绝对不足而选择劳动密集型的技术；先进部门存在固定投入系数型的生产函数，这一部门采取的是资本密集型的技术。反映他研究成果的主要论著包括《印度尼西亚的经济稳定与发展》、《经济发展：原则、问题与政策》等①。

日本经济学家筱原三代平，是日本研究经济周期理论和产业结构问题的著名专家。他的研究成果包括《日本经济的成长和循环》、《收入分配和工资结构》、《消费函数》、《日本经济之迷——成长率和增长率》、《产业构造论》、《现代产业论（产业构造）》②。在日本，对产业结构理论有比较深入研究的学者还有：马场正雄、宫泽健一、小宫隆太郎、池田胜彦、佐贯利雄、筑井甚吉等人。经营管理学者马场正雄在这方面的研究成果有《现代产业论（产业构造）》（与筱原三代平合著，昭和48年）、《经济预测》、《景气变动的分析与预测》等；经济学家宫泽健一的研究成果有《产业经济学》、《日本的经济循环》③ 等（他从经济循环的角度论述产业结构问题）；国际经济学学者小宫隆太郎的研究成果有《日本的产业政策》；经济学者池田胜彦的研究成果有《产业构造论》；经济学家佐贯利雄的研究成果有《日本经济的结构分析》；著名经济学家筑井甚吉等人提出了著名的“大道定理”，具有广泛的影响。

三、产业结构理论的研究对象及理论体系

（一）产业结构理论的研究对象

产业结构理论以产业之间的技术经济联系及其联系方式为研究对象。这里的技术经济联系主要是指按照投入产出的技术矩阵关系划分的联系方式，例如前向关联、后向关联、侧向关联等，它们的量度指标相应为前向关联系数、后向关联系数等。此外还有按照各种数量比例关系划分的联系方式，例如资本占用关系、劳动力占用关系、产值比例关系、能耗比例关系、进出口比例关系、效益关系等，它们的量度指标相应为资本结构指标、就业结构指标（劳动力结构指标）、产出结构指标、能耗结构指标、进出口结构指标等。

（二）产业结构理论的基本体系

产业结构理论的基本体系由产业结构形成理论、主导产业选择理论、产业结构演变理论、产业结构影响因素理论、产业结构效应理论、产业结构优化理论、产业结构分析理论、产业结构政策理论、产业结构研究方法论以及产业关联理论等几部分组成。

---

① 李善明等主编．外国经济学家辞典．深圳：深圳海天出版社，1993

② 方甲等主编．产业结构问题研究．北京：中国人民大学出版社，1997

③ 同①。

产业结构形成理论包括产业结构的一些基本概念和研究范畴，以及产业结构的形成条件、机理和过程等。产业关联理论包括产业关联方式、投入产出表、投入产出模型、投入产出分析、产业波及效果等理论。产业结构演变理论包括产业结构演进与经济增长、经济发展的内在联系，产业结构演变的一般趋势，产业结构演变的动因及结构因素分析，关于产业结构变动的不同理论流派，不同国家产业结构演变的实证考察等理论。产业结构影响因素理论包括影响产业结构演变的需求总量与需求结构、生产总量与生产结构、供应总量与供应结构、国际贸易总量与国际贸易结构、国际投资总量和国际投资结构等因素的有关理论。产业结构效应理论包括政策效应、关联效应、扩散效应、需求效应、供给效应、国际贸易效应、国际投资效应等理论。产业结构优化理论包括产业结构调整及其作用机制、产业结构高度化及其作用机制、产业结构合理化及其作用机制、战略产业的选择及转换等理论。产业结构分析理论包括产业结构的现状分析、机理分析和趋势分析等理论。产业结构政策理论包括产业结构调整、发展和优化政策、产业技术政策等理论。主导产业选择理论包括主导产业判别理论和选择理论。产业结构研究方法论包括静态分析方法、动态分析方法、实证分析方法和产业关联分析方法等。

第二节　产业结构的演变及其规律

一、产业结构演变与经济增长的内在联系

产业结构演变与经济增长具有内在的联系。产业结构的高变换率会导致经济总量的高增长率，而经济总量的高增长率也会导致产业结构的高变换率。虽然许多经济学家对经济增长理论进行过非常深入和系统的研究，但在相当长时期内，产业结构演变与经济增长的内在联系都没有被发现。随着技术水平的进一步提高，这两者之间的内在联系日益明显。社会分工越来越细，产业部门增多，部门与部门之间的资本流动、劳动力流动、商品流动等联系也越来越复杂。这些生产要素在部门之间的流动对经济增长有什么影响，逐渐引起了许多专家、学者的注意。他们开始重视研究生产要素在不同产业之间的这些变化与经济增长之间的内在联系。他们注意到，大量的资本积累和劳动投入虽然是经济增长的必要条件，但并不是充分条件，因为大量资本和劳动所产生的效益在很大程度上还取决于部门之间的技术转换水平和结构状态。不同产业部门对技术的消化、吸收能力往往有很大不同，这在很大程度上决定了部门之间投入结构、产出结构的不同。

要了解产业结构演变与经济增长之间的内在联系，这得先从分析传统的增

长理论开始。

（一）传统经济增长理论

传统经济增长理论观点认为，经济总量的增长是在竞争均衡的假设条件下资本积累、劳动力增加和技术变化长期作用的结果。需求的变化和资源在产业部门之间的流动被看作是相对不重要的，因为所有部门的资本和劳动都能带来同样的边际收益。

古典增长理论就其增长模型本身来说是完全将结构因素排斥在外的。亚当·斯密、李嘉图等人的古典经济理论归纳起来无非就是：剩余的出现产生了资本积累，资本积累的增加又产生了对劳动力需求的增加，劳动就业的增加又带来了生产规模的扩大和产量的增加；这样，剩余再次出现，并刺激资本积累的进一步增加和对劳动力的进一步需求，以及生产规模的进一步扩大和产量的进一步增加，这样的循环过程在下一阶段又将重新出现。他们的增长理论没有把部门之间的资源流动等诸多结构变化当作经济增长的重要因素，因而排斥结构因素在经济增长中的作用。

哈罗德—多马模型（Harrod-Domar model）在假定资本和劳动处在固定的技术关系的前提下通过储蓄率和资本产出率（每单位产出所需要的资本投入）把产出和全部实际资本联系起来，从而证明了经济增长率与储蓄率、资本产出率三者之间的关系，即储蓄率（积累率）越高，经济增长率也越高；资本产出率越高（即投资效果越好），经济增长率就越高。哈罗德—多马模型强调了经济增长的原动力是投资，在考虑经济增长率时不仅要注意储蓄率（积累率）的高低，也要注意资本产出率的高低，即投资效果的好坏。投资在这一模型中起着双重作用，既创造需求又创造生产能力。哈罗德和多马在古典增长模型的基础上，吸收了凯恩斯的思想，发展了经济增长理论，为经济增长理论的发展作出了贡献。但是，这一经济增长模型也没有将技术进步因素和结构变化因素考虑进去，从而也排斥了结构因素在经济增长中所起的重要作用。

索罗将哈罗德—多马模型进行了修正，提出了新古典经济增长模型。他采用总量生产函数来建立经济增长模型，其一般表达式为：

$$Q = F(K, L, t) \tag{9-1}$$

式中，Q 是国民经济总产出，K 和 L 分别为资本总投入和劳动总投入，t 为时间。这一模型考虑了时间变量 t，即技术进步因素。这里的技术进步被假定为希克斯中性，即源于既定的资本和劳动组合的技术进步可以提高产出，但并不影响资本和劳动的相对边际产出①。

新古典增长模型对于揭示经济增长的源泉比以往的增长模型前进了一大

① H. 钱纳里等著. 工业化和经济增长的比较研究. 上海：上海人民出版社，1995

步，它非常清楚地显示了技术进步因素对经济增长的巨大作用。丹尼森和肯德里克等人也对经济增长源泉进行过深入研究，但他们同样没有把结构因素作为一个变量放进他们的模型。

很明显，这些传统的经济增长理论始终把结构因素排斥在经济增长源泉之外。

（二）经济增长的结构主义观点

关于经济增长的另一种更为广泛的观点——结构主义观点认为，经济增长是生产结构转变的一个方面，生产结构的变化应适应需求结构变化；资本和劳动从生产率较低的部门向生产率较高的部门转移能够加速经济增长。

传统增长理论与结构主义对结构因素的观点有如此之大的区别，其原因是它们各自理论分析的假设前提有重大的差别。传统增长理论的假设前提是均衡竞争，即经济制度有足够的灵活性以维持均衡价格，从而无论从生产者的观点还是从消费者的观点来看，资源都存在着长期的有效配置，即达到了帕累托最优（资源配置最优）状态。这就意味着各个部门的要素收益率都等于要素的边际生产率。这样，在任何既定的时点上，部门之间资本和劳动的转移都不可能增加总产出，资源的重新配置仅仅发生在经济扩张时期。结构主义观点没有资源配置最优的假设前提，而认为资本和劳动在不同部门的使用，其收益可能出现系统的差别。结构主义属于“次优论”的范畴。由于种种原因，帕累托最优状态是无法获得的，结构主义的观点是放弃追求最优化的企图，转而追求“次优”。

许多经济学家如克拉克、罗斯托和钱纳里等人对经济增长中的结构因素都作过深入的研究，对丰富产业结构理论作出了重大贡献。他们的研究都表明，产业结构的转变和人均收入增长有着密切的联系。例如，克拉克还提出了著名的“克拉克法则”。他们的研究还表明，认识产业结构的变动和资源再分配的作用对于发展中国家比对于发达国家来说更重要，因为发展中国家要素市场的非均衡现象比发达国家表现得更为突出，供给结构、生产结构和需求结构的变化速度更快。

（三）库兹涅茨与罗斯托对现代经济增长本质问题的争论

产业结构演进与经济增长的内在联系已经被许多专家、学者所认同。但对于如何分析和研究这一内在联系其方法却有很大不同。有些人从经济总量的角度出发，把产业结构置于总量框架之内，从总量的变化过程来研究产业结构的变化趋势；有些人则从部门的角度出发，强调部门结构变化对经济总量增长的作用，从部门的变化过程来分析经济总量增长的规律。针对这两种分析角度和研究方法的重大区别，许多经济学家曾经进行过热烈的争论，库兹涅茨与罗斯托就是其中突出的代表。库兹涅茨的观点属于前者，而罗斯托的观点则属于

后者。

库兹涅茨认为："经济增长是一个总量过程；部门变化和总量变化是互为关联的，它们只有在被纳入总量框架之中才能得到恰当的衡量；缺乏所需的总量变化，就会大大限制内含的战略部门变化的可能性。"[①] 在他看来，在结构变化与经济增长的关系中，首要的问题是经济总量的增长，只有总量的高速增长才能导致结构的快速演变。没有总量足够的变化，结构变化的可能性就会大大受到限制。库兹涅茨的主要依据是：消费者需求结构的变动直接拉动生产结构的转换，而消费者需求结构的变化是和经济总量的变化直接联系的。同时，人均产值的增长率越高，消费者需求结构的改变也就越大。根据他的论述，我们可以得出这样的结论：经济总量的高增长率引起消费者需求结构的高变化率，消费者需求结构的高变化率又拉动了生产结构的高转换率。

与库兹涅茨的观点相反，罗斯托则认为，现代经济增长本质上是一个部门的过程。虽然他无意要否定总量的概念，而只是强调，部门分析是解释现代经济增长原因的关键。关于这一点，他说："增长在一定意义上并按其定义来说当然是一个总量概念，它表明人均产出有规则地上升。"[②] 他认为，现代经济增长根植于现代技术所提供的生产函数的累计扩散之中，这些发生在技术和组织中的变化只能从部门角度加以研究。各个部门当然是相互紧密联系的；收入流动的变化也是有意义的；总量指标跟其他任何指标一样，不过是部门活动的总结罢了。罗斯托的依据是：第一，新技术的吸收本来就是一个部门的过程。在他看来，吸收新技术并不是出现在我们所说的国民生产总值或投资这类指数抽象物中，也不是出现在我们称为农业、工业或服务业这类指数抽象物中。技术创新的出现总是与某一特定部门经济上、制度上和社会上的所有问题相联系的。第二，引进新的重要技术或其他创新于某个部门之中，是一个与其他部门以及与整个的经济运转纵横交错的极其复杂的过程。他认为，经济增长是主导部门依次更迭的结果。他说："增长的进行，是以不同的模式、不同的主导部门，无止境地重复起飞的经历。"[③]

在产业结构分析中，罗斯托还把经济部门分解为主导增长部门即主导部门、辅助增长部门和派生增长部门，并进一步分析了各种不同部门在经济增长中的作用。

二、产业结构演变的一般趋势

考察和把握产业结构演进的一般规律是研究产业结构问题的首要课题。产

① W.W. 罗斯托等著. 从起飞进入持续增长的经济学. 成都：四川人民出版社，1988

② 同上。

③ 同上。

业结构作为以往经济增长的结果和未来经济增长的基础，成为推动经济发展的主要因素。产业结构是同经济发展相对应而不断变动的，这种变动主要表现为产业结构由低级向高级演进的高度化和产业结构横向演变的合理化。这种结构的高度化和合理化推动着经济的向前发展。从许多发达国家和新兴工业化国家的实践来看，产业结构的演进（主要是产业结构的高度化和合理化）从不同角度来看有如下几种规律性：

（一）从工业化发展的阶段来看

产业结构的演进有如下几个阶段：前工业化时期、工业化初期、工业化中期、工业化后期和后工业化时期五个阶段。在前工业化时期，第一产业占主导地位，第二产业有一定发展，第三产业的地位微乎其微。在工业化初期，第一产业产值在国民经济中的比重逐渐缩小，其地位不断下降；第二产业有较大发展，工业重心从轻工业主导型逐渐转向基础工业主导型，第二产业占主导地位；第三产业也有一定发展，但在国民经济中的比重还比较小。在工业化中期，工业重心由基础工业向高加工度工业转变，第二产业仍居第一位，第三产业逐渐上升。在工业化后期，第二产业比重继续下降，第三产业继续快速发展，其中信息产业增长加快，第三产业产值比重在三次产业中的地位占有支配地位，甚至占有绝对支配地位。在后工业化阶段，产业知识化成为主要特征。产业结构的发展就是沿着这样的一个发展进程由低级向高级走向高度现代化的。

（二）从主导产业的转换过程来看

产业结构的演进有以农业为主导、轻纺工业为主导、原料工业和燃料动力工业等基础工业为重心的重化工业为主导、低度加工型的工业为主导、高度加工组装型工业为主导、第三产业为主导、信息产业为主导等几个阶段。在不同阶段产业结构演进的一般规律是：

1. 在农业为主导的阶段，农业比重占有绝对地位，第二、三产业的发展均很有限。

2. 在轻纺工业为主导的阶段，轻纺工业由于需求拉动、技术要求简单、从第一产业分离出来的劳动力便宜等有利因素得到较快发展；第一产业的发展速度有所下降，地位有所削弱；重化工业和第三产业的发展速度较慢。这时轻纺工业取代农业成为主导产业。

3. 在原料和燃料动力等基础工业为重心的重化工业阶段，农业产值在国民经济中的比重已经很小；轻纺工业继续发展，但速度逐渐放慢下来；而以原料、燃料、动力、基础设施等基础工业为重心的重化工业首先得到较快发展，并逐渐取代轻纺工业的位置成为主导产业。这些基础工业都是重化工业的先行产业或制约产业，必须先行加快发展才不致于成为制约其他重化工业发展的瓶

颈产业。

4. 在低度加工组装型重化工业为主导的阶段，传统型、技术要求不高的机械、钢铁、造船等低度加工组装型重化工业发展速度较快，其在国民经济的比重越来越大，并成为主导产业。

5. 在高度加工组装型工业为主导的阶段，由于高新技术的大量应用，传统工业得到改造。技术要求较高的精密机械、精细化工、石油化工、机器人、电子计算机、飞机制造、航天器、汽车及机床等高附加值组装型重化工业有较快发展，成为推动国民经济增长的主要推动力。其在 GNP 中的比重占有较大份额，同时增幅较快，成为国民经济的主导产业。

6. 在第三产业为主导的阶段，第二产业的发展速度有所放缓，比重有所下降，特别是传统产业的下降幅度较快；但内部的新兴产业和高新技术产业仍有较快发展。整个第二产业内部结构变化较快，但比重已不占有主导地位。第三产业包括服务业、运输业、旅游业、商业、房地产业、金融保险业、信息业等的发展速度明显加快，并在 GNP 中占有较大或主要份额，成为国民经济的主导产业。

7. 在信息产业为主导的阶段，信息产业获得长足发展，特别是信息高速公路的建设和国际互联网的普及，推动了信息业的快速发展。这一时期，信息产业已成为国民经济的支柱产业和主导产业。人们也常把这一阶段称为后工业化社会或工业化后期阶段。

（三）从三大产业的内在变动来看

产业结构的演进是沿着以第一产业为主导到第二产业为主导，再到第三产业为主导的方向发展的。

在第一产业内部，产业结构从技术水平低下的粗放型农业向技术要求较高的集约型农业，再向生物、环境、生化、生态等技术含量较高的绿色农业、生态农业发展；种植型农业向畜牧型农业，野外型农业向工厂型农业方向发展。

在第二产业内部，产业结构的演进朝着轻纺工业—基础型重化工业—加工型重化工业方向发展。从资源结构变动情况来看，产业结构沿着劳动密集型产业—资本密集型产业—知识（包括技术）密集型产业方向演进。从市场导向角度来看，产业结构朝着封闭型—进口替代型—出口导向型—市场全球化方向演进。

在第三产业内部，产业结构沿着传统型服务业—多元化服务业—现代型服务业—信息产业—知识产业的方向演进。

（四）从产业结构演进的顺序看

产业结构由低级向高级发展的各阶段是难以逾越的，但各阶段的发展过程可以缩短。从演进角度看，后一阶段产业的发展是以前一阶段产业充分发展为

基础的。只有第一产业的劳动生产率得到充分的发展，第二产业的轻纺产业才能得到应有的发展。第二产业的发展是建立在第一产业劳动生产率的大大提高基础上，其中加工组装型重化工业的发展又是建立在原料、燃料、动力等基础工业的发展基础上。同样，只有第二产业的快速发展，第三产业的发展才具有成熟的条件和坚实的基础。产业结构的超前发展会加速一国经济的发展，但有时也会带来一定的后遗症。例如，韩国第三产业的增长十分迅速，所占比重一直较大。早在1962年，第三产业比重就高达45.6%；1970年韩国第三产业的产值比重就超过了50%；到1989年，第三产业比重已上升到59.4%，超过了同期日本、西德、法国、英国等国水平。韩国这种早产型的第三产业又主要是以传统的流通和服务业为主，为现代工业服务的金融、通讯和信息产业尚未成熟，现代化水平不高。这种超前发展而现代化水平不高的第三产业对韩国未来经济发展带来了后遗症，这种后遗症今天已经显露出来了。

三、产业结构演变规律的理论考察

产业结构的变动总是和经济发展联系在一起的，研究经济增长不能不研究产业结构的演进。国内外学者对产业结构的变动规律进行了大量研究，总结出了产业结构变动的许多理论依据。现在就对这些理论作一些介绍。

（一）配第—克拉克定律

英国经济学家配第和克拉克通过研究，先后发现：随着全社会人均国民收入水平的提高，就业人口首先由第一产业向第二产业转移；当人均国民收入水平有了进一步提高时，就业人口便大量向第三产业转移。人们称这种由人均收入变化引起产业结构变化的规律为配第—克拉克定律。

早在17世纪，配第就第一次发现了世界各国的国民收入水平的差异及其形成的不同的经济发展阶段，其关键在于产业结构的不同。他通过进一步考察后得出结论：比起农业来，工业的收入多；而商业的收入又比工业多，即工业比农业、服务业比工业的附加价值高。后来，克拉克重新发现并第一次研究了产业结构的演进趋势，得出了产业结构演进的规律性结论。

（二）库兹涅茨人均收入影响论

库兹涅茨在继承配第和克拉克等人研究成果的基础上，仔细地挖掘了各国的历史资料。他利用现代经济统计体系，对产业结构变动与经济发展的关系进行了较彻底的考察。他依据人均国内生产总值份额基准，考察了总产值变动和就业人口结构变动的规律，揭示了产业结构变动的总方向，从而进一步证明了配第—克拉克定律。他发现的这种变动规律，即产业结构的变动受人均国民收入变动的影响，被称为库兹涅茨人均收入影响论。

（三）罗斯托主导产业扩散效应理论和经济成长阶段论

罗斯托通过长期研究首先提出了主导产业及其扩散理论和经济成长阶段理论。他认为，无论在任何时期，甚至在一个已经成熟并继续成长的经济体系中，经济增长之所以能够保持，是因为为数不多的主导部门迅速扩大的结果，而且这种扩大又产生了具有重要意义的对其他产业部门的作用，即产生了主导产业的扩散效应，包括回顾效应、旁侧效应和前向效应。罗斯托的这些理论被称为罗斯托主导产业扩散效应理论。

他还根据科学技术和生产力发展水平，将经济成长的过程划分为5个阶段：一是传统社会，包括牛顿之前的整个世界。当时不存在现代科学技术，生产力水平低下。二是为“起飞”创造前提的阶段。此时，近代科学技术开始在工农业中发生作用，占人口75%以上的劳动力逐渐从农业转移到工业、交通、商业和服务业。投资率的提高明显超过人口增长的水平。三是“起飞”阶段，相当于产业革命时期。积累率在国民收入中所占的比率由5%增加到10%以上，有一种或几种经济主导部门带动国民经济的增长。四是向成熟挺进阶段。这时已经把一系列现代技术有效地应用于大部分资源，投资率达到10%～20%。由于技术的不断改进和新兴工业的迅速发展，经济结构也发生了变化。五是高额大众消费阶段。这时的工业已经高度发达，主导部门已经转移到耐用消费品和服务业部门。后来他又于1971年出版了他的《政治与成长阶段》一书，在上述5个阶段的基础上又增加了一个“追求生活质量”的阶段。他认为，在这个阶段主导部门已经不再是耐用消费品工业，而是为提高生活质量的产业，包括教育、保健、医疗、社会福利、文娱、旅游等部门。

（四）钱纳里工业化阶段理论

钱纳里从经济发展的长期过程中考察了制造业内部各产业部门的地位和作用的变动，揭示了制造业内部结构转换的原因，即产业间存在着产业关联效应，为了解制造业内部的结构变动趋势奠定了基础。他通过深入考察，发现了制造业发展受人均GNP、需求规模和投资率的影响大，而受工业品和初级品输出率的影响小。

他进而将制造业的发展分为三个发展时期：经济发展初期、中期和后期；将制造业也按三种不同的时期划分为三种不同类型的产业，即：A. 初期产业，是指经济发展初期对经济发展起主要作用的制造业部门，例如食品、皮革、纺织等部门；B. 中期产业，是指经济发展中期对经济发展起主要作用的制造业部门，例如非金属矿产品、橡胶制品、木材加工、石油、化工、煤炭制品等部门；C. 后期产业，指在经济发展后期起主要作用的制造业部门，例如服装和日用品、印刷出版、粗钢、纸制品、金属制品和机械制造等部门。他的这些在不同经济发展阶段的不同产业具有不同特点的理论总结被称为钱纳里工业化理论。

（五）霍夫曼工业化经验法则

德国经济学家霍夫曼对工业化问题进行了许多富有开创性的研究，提出了被称为“霍夫曼工业化经验法则”的工业化阶段理论。他根据霍夫曼比例，即消费品工业净产值与资本品工业净产值的比例，把工业化划分为四个发展阶段：

第一阶段：消费品工业占主导地位，霍夫曼比例为（5±1）；

第二阶段：资本品工业快于消费品工业的增长，消费品工业降到工业总产值的50%左右或以下，霍夫曼比例为（2.5±0.5）；

第三阶段：资本品工业继续快速增长，并已达到和消费品工业相平衡状态，霍夫曼比例为（1±0.5）；

第四阶段：资本品工业占主导地位，这一阶段被认为实现了工业化，霍夫曼比例为1以下。

在实际应用中，霍夫曼比例往往用轻工业品净产值与重工业品净产值的比例来表示。霍夫曼的工业化阶段理论阐述的主要是工业化过程中重化工业化阶段的结构演变情形。

（六）赤松要雁行形态理论

产业结构演进的一个重要趋势就是与国际市场相适应。一国的经济发展需要有完善的内贸与外贸相结合的全方位的产业结构。日本经济学家赤松要对此提出了一个著名的“雁行形态理论”。这一理论要求将本国产业发展与国际市场密切联系起来，使产业结构国际化。他认为后起的工业化国家可以通过如下四个阶段来加速本国工业化进程。

第一阶段：从研究开发新产品到国内市场形成；

第二阶段：从国内市场饱和到产品出口，开拓国际市场；

第三阶段：从国外市场形成到输出技术设备，就地生产和销售；

第四阶段：国外生产能力形成，产品以更低价格返销，迫使本国该产品减少生产，并促使新产品开发。

当然，产业结构的理论远不止这些，以上只是较常见的、反映产业结构演变规律的一些基本理论。

第三节　产业结构变动的影响因素

研究和了解产业结构变动的影响因素可以帮助我们认识产业结构的现状、产业结构变动的趋势和规律以及产业结构变动的内在原因，进而制定相应的产业结构政策来改变产业结构变动的影响因素，以调整产业结构，促进产业结构向合理化、高度化演进。

一、供给因素对产业结构变动的影响

供给因素从广义上来说包括自然条件和资源禀赋、提供劳动力的人口、投资（包括国内资金供应和外来投资）、商品供应、进口、技术进步等，也包括国内和国际的政治、经济、法律等环境，还包括体制和人的思想、观念等因素。这些因素的变动也往往会引起产业结构的变动。下面，我们从总量与结构、静态与动态等多视角来考察各供给因素对产业结构变动的影响。

（一）自然条件和资源禀赋

一国的自然条件和资源禀赋对该国产业结构的形成与变化有重要的影响。一般而言，那些自然资源丰富的国家其产业结构或多或少地具有资源开发型的特性。当然，如果该国国土辽阔、资源丰富，那么该国也可能成为资源开发、加工和利用全面发展的产业结构；而资源匮乏的国家就不可能形成资源开发型的产业，最多只能成为资源加工型的产业结构。由于自然条件和资源禀赋一般是人力因素难于改变的，同时资源禀赋又是一国经济发展的基础因素，因而对一国的产业形成和经济的发展具有重要的影响。受资源制约的国家也可以借助科技的发展和贸易来克服其资源匮乏的弱点。

（二）人口因素

从供给的角度来说，人口因素影响着劳动力的供给程度和人均资源拥有量以及可供给能力的程度。从人口—资源的平衡角度来讲，过度的人口增长会过度地把国内的有限资源转化为衣食供给，以满足人们基本的生活需要。其结果，一方面减少了其他资源的供给，另一方面又减慢了农业人口向第二、三产业的转移。从而延缓了工业化的进程，阻碍了产业结构的高度化和合理化。所以，依据一国经济发展的条件和水平，保持适当的人口增长率，提高人口素质，对产业结构的高度化、合理化有着重要的影响。

国内外经济发展的历史证明，劳动力丰富且价格低廉、资金又缺乏的国家应该多发展劳动密集型产业；劳动力不足而资金比较充裕的国家应该多发展资本密集型的产业。从这个角度来说，劳动力资源的多寡和劳动力素质的高低也决定了一国产业结构调整的方向和产业的发展战略。

（三）技术进步

科技进步是推动一国产业结构变化的最主要因素之一。一国的产业结构表现为一定的生产技术结构，生产技术结构的进步与变动都会引起产业结构的相应变动，一旦技术发生变革，产业结构将会发生与之相适应的改变。科学技术的日益现代化促使各产业部门发生变革，并通过主导产业扩散效应的作用推动相关产业部门不断高度化；技术进步不断拓宽劳动对象，使产业部门不断细化、新的产业部门不断产生；技术进步还不断地引发人们的新需求，从而使新

需求成为新产业部门成长的动力。

技术水平的不同决定了比较劳动生产率的不同，技术进步又引起比较劳动生产率的变化。产业结构转换的动力来自比较生产率的差异，它表现为生产要素从比较生产率低的部门向比较生产率高的生产部门转移；产业结构的转换和升级，主要取决于部门之间生产率增长速率的差异。不同的部门由于创新和技术进步速度的不同，其生产率增长速度也是不同的。那些研究与开发投入强度大、能够最先吸收新技术的部门，往往也是生产率提高最快和产出增长最快的部门，这是由部门内在技术经济特征所决定的。

（四）资金供应状况

资金供应对产业结构变动的影响，一方面包括资金的充裕程度对产业结构的影响，另一方面包括资金在不同产业部门的投向偏好对产业结构的影响。前者主要受经济发展水平、社会发展水平、储蓄率、资本积累等诸多因素的影响；后者主要受投资倾斜政策、投资者的投资偏好、利率、资金回报率等方面的影响。前者主要是资金总量方面对产业结构变动的影响，后者主要是投资结构方面对产业结构变动的影响。投资结构决定了资源向不同产业部门的配量与再配量，因而对产业结构的形成和变化产生影响。可以说，资金供应总量和资金供应结构的变化是产业结构改变的直接原因。

（五）商品供应状况

对产业结构变动产生较大影响的商品包括原料品、中间投入品、零部件、进口品等商品。一般来说，后向关联系数越大的产品对产业结构的影响就越大。从广义的角度来说，商品供应还可以包括电力、原料、燃料的供应，服务的提供，技术的供应等更广的范围。这些商品的供应在很大程度上受制于基础工业、上游工业、后向关联产业的技术水平和产业发展水平。这些产业的技术水平和发展水平影响着产业结构的变动。从发达国家的实践来看，产业结构的高度化也是在基础产业、上游产业或后向关联系数较大的产业得到了一定程度的发展以后，下游产业或前向关联系数较大的产业才能得到比较大的发展。

（六）环境因素

环境因素包括国内环境因素和国际环境因素，或称作政治、经济、社会、法律、文化等环境因素。一国的国际政治环境对该国的产业结构变动有重大的影响。例如，美国在建国初期受到英国的经济封锁，重要的工业产品不允许输往美国，并在1812年受到英国的入侵。这一系列事件促使美国重要工业的快速发展，并比较早地摆脱了农业国的落后地位。又如，1972年的世界石油危机迫使美国石油工业的快速发展。前苏联在十月革命胜利后，国内政治形势发生了根本的变化，其产业结构也随着政治形势的变化而变化。前苏联领导人决定立即退出第一次世界大战，并把国家的资源转到国家工业化建设方面，特别

是重工业化方面。这促使前苏联重化工业得到快速发展。

文化环境对产业结构的影响也很大。例如在美国，美国人崇尚个人主义、经济自由的文化环境，一方面刺激人们的高消费、超前消费和个性消费，促进奢侈品、个性产品的快速发展；另一方面也使政府在制定经济政策的时候更多地奉行自由经济的思想，例如，制定限制垄断、扶持小企业发展、营造自由竞争的市场环境等，从而影响产业结构的变化。例如在日本，日本文化受典型的东方儒家文化的影响，日本人的消费观念属于节俭型，比较偏向于滞后消费。这一文化取向影响了日本内需市场的发展，也刺激了日本产品向海外市场的快速发展，并形成了严重依赖海外市场的产业结构。

法律环境对产业结构的影响也相当大。良好的法律环境会促进投资的增加，加速产业结构的快速演进。法律环境还对科学技术等其他活动有重要影响。良好的法律环境可以使知识产权得到很好的保护。这必然刺激科技进步，从而刺激产业结构的加速高度化和合理化。经济等其他环境也同样对产业结构的变化产生这样或那样的影响。例如，良好的经济环境能刺激消费和投资的增加，因而资金供应也会增加，包括境外资金的加速流入。又如，从 1997 年 7 月份开始的亚洲金融危机恶化了许多国家的国内经济环境和国际经济环境，它导致了许多国家的经济危机和社会危机。一方面，由于出口导向型产业受到国外恶劣环境的打击，许多国家只有调整产业结构，适应这种形势的变化；另一方面，这些国家的经济问题在很大程度上是本国经济的结构性因素和体制性因素所造成的，因此，它们自身也迫切需要进行产业结构的调整和经济体制的完善。可以看出，经济环境的变化对产业结构的演变的影响是显著的。

二、需求因素对产业结构变动的影响

对产业结构变动产生影响的需求因素很多。下面，主要从消费需求和投资需求两方面来分析对产业结构变动的影响。

(一) 消费需求

消费需求变动与人口数量、人均收入水平、经济发展周期、经济发展水平、社会发展水平和技术水平等因素密切相关。需求变化一是需求总量的增长，二是需求结构的变化。需求总量与结构变化都会引起相应产业部门的扩张或缩小，也会引起新产业部门的产生和旧产业部门的衰落。从总量角度来考虑，人口数量的增加和人均收入水平的提高都会扩大消费需求；经济发展水平、社会发展水平和技术水平的不同，消费水平通常也会不同；在不同的经济发展周期，各种消费需求也会出现波动。从结构角度来考虑，需求结构对产业结构变化的影响最为直接，需求结构的变化促使生产结构和供给结构发生相应变化，从而导致产业结构的相应变化。需求结构包括个人消费结构、中间需求

和最终需求的比例、消费和投资的比例等几个方面。

1. 人口的增加和人均收入水平的变化。一般地说，人口愈多，消费需求的绝对量就愈大。但在经济比较落后的国家，人口的增加将会降低一国的人均国民收入水平，阻碍该国产业结构的高度化；而在一些发达国家，由于其经济和国民收入都处于一个比较高的水平上，产业结构已经进入高度化阶段，人口的适度增加将会有助于稳定现有的产业结构并使其进一步合理化。人均收入水平的变化对产业结构的影响也是巨大的。随着人均收入水平的提高，必然促使需求总量的增长；需求总量的变化又引起产业结构的变化。

2. 个人消费结构。在需求结构中，对产业结构变动影响最大的是个人消费结构。有经济学家曾经说过，最优的经济增长率就是最优的消费增长率。这是因为个人消费结构不仅直接影响着最终产品的生产结构和生产规模，而且间接地影响中间产品的需求，进而影响中间产品的产业结构。随着收入水平的提高，不仅消费的需求总量会扩大，而且消费结构也会发生变化，消费物品的档次更加趋于高度化，个人需求趋向多层次和多样化。多层次的消费需求结构将会带动多层次的产业结构的递进升级。

3. 中间需求和最终需求的比例。中间需求和最终需求的比例是一种重要的需求结构。所谓中间需求是指对中间产品的需求，最终需求是指对最终产品的需求。而中间产品是指尚需继续投入生产过程，并在生产过程中一次转移其全部价值的产品，如原材料、零部件等；最终产品是指不再需要进入生产过程，即可供人们消费或投资之用的产品。中间产品的需求结构决定着生产中间产品的产业的内部结构；最终产品的需求结构决定着生产最终产品的产业的内部结构。自然，中间需求和最终需求比例变动将会使社会生产的产业结构发生相应变动。决定中间需求与最终需求比例的主要因素有：一是专业化协作水平。专业化程度越高，相同产出的最终产品对中间产品的依赖程度越大。二是生产资源利用率。生产资源利用率越高，相同产出的最终产品对中间产品消费需求减少；反之，就增大。三是最终产品的性能和制造技术的复杂程度。越复杂则对中间产品的需求量越大。

4. 消费和投资的比例。消费和投资的比例关系直接决定了消费资料产业和资本资料产业的比例关系；消费和投资比例的变化直接引起消费资料产业与资本资料产业的比例变化。霍夫曼工业化经验法则很好地说明了消费和投资比例的变化对产业结构变化的影响。

（二）投资需求

投资是企业扩大再生产和产业扩张的重要条件之一。资金向不同产业方向投入所形成投资配置量的比例就是投资结构。不同方向的投资是改变已有产业结构的直接原因：对创造新的需求投资，将形成新的产业而改变原有的产业结

构；对部分产业投资，将推动这些产业比未投资的那部分产业以更快的速度扩大，从而影响原有产业结构；对全部产业投资，但投资比例不同，则会引起各产业发展程度的差异，导致产业结构的相应变化。由于投资是影响产业结构的重要因素，所以，政府往往采用一定的投资政策，通过调整投资结构，来达到产业结构调整的目标。

三、国际贸易因素对产业结构变动的影响

社会分工打破国家界限，导致了国与国在资源、产品、技术、劳务等方面的交换，即国际贸易。国际贸易是通过本国产品出口刺激本国需求增长和外国产品的进口以增加国内供给来影响本国产业结构的。进出口贸易有利于各国发挥自己的比较优势，获得比较利益。进出口贸易对产业结构的主要影响有：资源、商品、劳务的出口，对国内相关产业的发展起推动作用；国内紧缺资源、劳务的进口，可以弥补本国生产该类商品的产业不足，同时进口某些新产品、新技术还对开拓本国市场、为本国发展同类产业创造有利条件，有利于推动本国产业结构的高度化。当然，有些商品的出口，也可能会对本国某些产业的发展起抑制作用。

四、国际投资因素对产业结构变动的影响

国际投资也是影响产业结构变动的一个重要因素。国际投资包括本国资本的流出即本国企业在外国的投资以及外国资本的流入即外国企业在本国的投资。对外投资会导致本国产业的对外转移，外国投资则促使国外产业的对内转移。这两方面都会引起国内产业结构的变化。特别是，外国直接投资对国内产业结构的影响更为直接和深远，表现在三个方面：一是外资企业直接决定生产什么，生产多少。产品品种的变化和数量的变化会直接改变原来的产业结构。二是外资企业中间产品的供应结构和最终产品的销售结构的变化会直接影响到国内产业结构的变化。外资企业进入国内市场以后，其中间产品的供应可以来自国内，也可以来自国外；其最终产品可以在国内销售，也可以在国外销售。这样，外资企业的经营活动导致国内供应结构和需求结构的改变，从而促使国内产业结构的变化。三是外资企业的技术创新间接地影响一国或一地区的产业结构。

五、其他因素对产业结构变动的影响

产业结构的变化除了受到上述各种供给因素和需求因素的影响外，还受到政府经济政策和市场等因素的影响。

产业结构的变化受到政府产业政策的影响最直接。产业政策是指导产业发

展和产业结构调整的最主要依据。为了实现政府制定的经济发展目标，政府通过制定产业发展战略和政策来鼓励或限制某些产业的发展，产业结构因此而相应变动。政府对产业结构的调整主要就是通过产业政策来实现的。政府可以对影响产业结构变动的诸因素进行调整，包括通过政府投资、管制等措施，通过制定财政、货币等政策，通过立法、协调等手段来调整供给结构、需求结构、国际贸易结构和国际投资结构，进而影响产业结构。

市场是社会资源配置的重要手段，市场给出信号直接引导人们的投资与消费行为，进而影响产业结构的变动。因此，市场法规与机制的完善程度也成为影响产业结构的因素之一。

以上我们考察了经济因素，即资源供给结构、需求结构和对外贸易结构对产业结构的影响，也考察了一个国家的历史、政治、军事、文化、社会以及国际环境等非经济因素对该国的产业结构产生的影响。经济因素与这些非经济因素都不是孤立存在的，而是相互联系、互相作用、相互交织在一起，综合地影响和决定现有产业结构及其未来的发展变化。

思考题

1. 你如何理解产业结构的基本涵义？

2. 简述产业结构理论的形成和发展。

3. 产业结构理论的研究对象和基本体系是什么？

4. 有人说，传统的经济增长理论排斥结构因素。你对此有何看法？为什么？

5. 你如何看待库兹涅茨与罗斯托对现代经济增长本质问题的争论？

6. 产业结构演进有哪些规律性？

7. 简述配第—克拉克定律、库兹涅茨人均收入影响论、罗斯托主导产业扩散效应理论和经济成长阶段论、钱纳里工业化阶段理论、霍夫曼工业化经验法则、赤松要雁行形态理论。

8. 请分析产业结构变动的影响因素。

第十章　关　联

上一章论述产业结构理论，主要从“质”的角度动态揭示了产业间技术经济联系与联系方式发展变化的规律及其影响因素。本章论述的产业关联理论，将从“量”的角度，静态考察国民经济各产业部门间技术经济联系与联系方式，即产业间的“投入”与“产出”的量化比例关系，主要介绍产业关联分析的方法、基本工具和主要内容。

第一节　产业关联概述

要揭示产业间联系与联系方式的量化比例，就必须首先了解产业关联方式、类型以及产业关联分析的方法与原理。

一、产业关联的涵义

产业关联是指产业间以各种投入品和产出品为连接纽带的技术经济联系。这里，各种投入品和产出品可以是各种有形产品和无形产品，也可以是实物形态或价值形态的投入品或产出品；技术经济联系和联系方式可以是实物形态的联系和联系方式，也可以是价值形态的联系和联系方式。由于实物形态的联系和联系方式难以用计量方法准确衡量，而价值形态的联系和联系方式可以从量化比例的角度来进行研究，所以，在产业关联分析的实际应用中使用更多的是价值形态的技术经济联系和联系方式。

二、产业关联方式

产业关联方式是指产业部门间发生联系的依托或基础，以及产业间相互依托的不同类型。

（一）产业间联系的纽带

所谓产业间联系的纽带是指不同产业之间是以什么为依托连接起来，这种产业间连接的不同依托就构成了产业间联系的实质性内容。

1. 产品、劳务联系。所谓产品、劳务联系是指在社会再生产过程中，一些产业部门为另一些产业部门提供产品或劳务；或者产业部门间相互提供产品或劳务。产品、劳务联系是产业间最基本的联系，原因在于：第一，产业间其

他方面的联系，如生产技术联系、价格联系、劳动就业联系等都是在产品、劳务联系的基础上派生出来的联系；第二，各产业部门间协调发展最本质的是表现为产业间相互提供产品、劳务的数量比例要均衡；第三，社会劳动生产率和经济效益的提高，最终归纳为产业间提供产品或劳务的质量提高和成本节约。

2. 生产技术联系。不同产业部门的生产技术有不同的要求，其产品结构的性能也不同。因此，在生产过程中，一个产业部门不是被动地接受其他相关产业部门的产品或劳务，而是依据本产业部门的生产技术特点、产品结构特性，对所需相关产业的产品和劳务提出各种工艺、技术标准和质量等特定要求，以保证本产业部门的产品质量和技术性能。而这一要求使得产业之间的生产工艺、操作技术等方面有着必然的联系。一般地说，这种生产技术联系是与各产业间产品和劳务的供求联系紧密联系在一起的。生产技术作为产业间联系的重要依托，其发展变化不仅将直接影响产业间产品和劳务的供求比例关系，而且还会使某一产业在生产过程中与其发生产品和劳务联系的产业发生变换，或者依存度发生变化。例如，在工业化初期，纺织工业对棉花种植业的依赖程度很大，后者直接制约着前者的发展。随着技术进步、化纤产业的产生和发展，使纺织工业与其发生联系的产业中又加入了化纤业，自然使纺织业的发展对棉花种植业的依存度减少了。因此，技术进步是推动产业联系方式，即产业结构变动的最活跃、最积极的因素。

3. 价格联系。产业间的价格联系，实质上是产业间产品和劳务联系的价值量的货币表现。产业间产品与劳务的“投入”与“产出”联系，必然表现为以货币为媒介的等价交换关系，即产业间的价格联系。产业间的价格联系有着重要作用。首先，使不同产业间不同质的产品劳务联系，可用价格形式来统一度量和比较，从而为投入产出价值模型的建立铺平了道路；其次，产业间的价格联系，使得生产具有替代性能产品的产业引入了竞争机制，为产业间的联系注入了竞争活力，从而有利于成本费用的节约和社会劳动生产率的提高；第三，以价格来度量产业间的联系，为产业结构变动分析、产业间比例关系分析等提供了有效的计量手段。

4. 劳动就业联系。社会化大生产使得产业间的发展相互制约、相互促进。虽然不同性质的产业，其发展受其他产业发展的影响、制约程度不一样，但是某一些产业的发展依赖于另一些产业的发展，或某一产业的发展可以导致另一些产业的发展，这种各产业发展的“关联效应”是客观存在的。这样，产业间的劳动就业机会也就有了必然联系。某一产业的发展会相应地增加一定的劳动就业机会，而该产业发展带动相关产业的发展，也就必然使这些相关产业增加劳动就业机会。产业间的这种劳动就业联系，在西方经济学中被描述为投资乘数在就业中的作用。

5. 投资联系。社会再生产是在各产业产品或劳务按一定比例的供需关系为联系的基础上进行的。加快一国经济发展，不可能仅仅通过加快某产业部门的发展来实现，而是通过相关产业部门的协调发展来实现。这种产业部门间的协调发展性，使得产业间必然存在着投资联系。例如，为促进某一产业发展，必须要一定量的投资，但由于该产业发展受到相关产业的制约，因而必然增加投资以保证相关产业的发展。这种某一产业的直接投资必然导致大量的相关产业的投资，即产业间投资联系的表现。产业间投资联系集中反映在“投资乘数效应”上，即在增加的收入中，用于消费的比例越大，投资引起的产业间的连锁反应就越大，总收入增加就越多。

由于产业间存在着上述联系，因而某一产业的发展变化，必然会影响并波及到与其相关的其他产业。

（二）产业间联系方式的类型

1. 单向联系与多向联系。单向联系是指 A、B、C、D 等一系列产业部门间，先行产业部门为后续产业部门提供产品，以供其生产时直接消耗，但后续产业部门的产品不再返回先行产业部门的生产过程。例如棉花→棉纱→色布→服装这种产业间的联系是单向联系。

多向联系是指 A、B、C、D 等产业部门间，先行产业部门为后续产业部门提供产品，作为后续产业部门的生产性直接消耗，同时后续部门的产品也返回相关的先行产业部门的生产过程。比如煤炭→钢铁→矿山机械部件→煤炭，这是多向循环联系；又如煤炭←→电力，即煤炭产业部门为电力部门提供燃料，而电力部门也为煤炭部门的生产提供电力作为动力源，这是产业部门间的双向联系。

2. 顺向联系和逆向联系。所谓顺向联系是指某些产业因生产工序的前后，前一产业部门的产品为后一产业部门的生产要素，这样一直延续到最后一个产业的产品，即最终产品为止。例如采矿→冶炼→机械加工→组装出成品，这些成品作为最终产品进入市场，这些产业部门间的联系便是顺向联系。

逆向联系是指后续产业部门为先行产业部门提供产品，作为先行产业部门的生产消耗。如机械设备行业生产的设备和零部件供冶炼业或采掘业使用，便是一种逆向联系。但在现实的经济运行中，产业部门间的联系方式是很复杂的。在一些产业部门间顺向与逆向往往是交织在一起的，在一些顺向联系产业部门间，同时存在部分产业间的逆向联系，如 A⟶B⟹C⟹D 或 A⟶B⟹C⟶D 等，有些产业部门间还形成蛛网式的联系。

3. 直接联系与间接联系。在现实社会再生产过程中，产业间存在着大量的直接联系和间接联系。所谓直接联系是指两个产业部门之间存在着直接的提供产品，提供技术的联系。所谓间接联系，是指两个产业部门本身不发生直接

的生产技术联系，而是通过其他一些产业部门的中介才有联系。例如汽车工业与采油设备制造业之间并无直接联系，但他们实际上仍有一定的联系，这种联系就是由于汽车需要汽油作燃料，而汽油与石油开采有关，石油开采又与石油采油设备制造有关，这样汽车工业的发展就会通过上述中介产业部门，最后影响到石油采掘设备制造业的发展，这就是汽车工业与采油设备制造业之间的间接联系。

国民经济运行中产业间错综复杂的联系，一般可最终划分为上述几种类型的联系方式，这样为产业间的关联分析提供了良好的出发点。

三、投入产出的涵义

里昂惕夫作为产业关联理论的杰出贡献者，其创立的投入产出法有效地揭示了产业间技术经济联系的量化比例关系，因此，人们将产业关联理论称为投入产出理论。投入产出法成为产业关联分析的基本方法。

投入产出作为一种科学的分析方法和理论，在国内外曾有过各种名称，如投入产出分析、投入产出技术、产业关联分析方法、部门联系平衡法等。作为一种方法，它是研究国民经济体系中或区域经济体系中各个产业部门间投入与产出的相互依存关系的数量分析方法，然而它不仅仅局限于分析产业间联系，还可以利用产业间投入与产出的有关数量比例去研究国民经济中的其他方面的问题。

投入产出的“投入”，是指产品生产所消耗的原材料、燃料、动力、固定资产折旧和劳动力；“产出”是指产品生产出来后所分配的去向、流向，即使用方向和数量，又叫流量，例如用于生产消费、生活消费和积累。

投入产出法就应用于国民经济体系中的产业联系分析来说，是通过编制棋盘式的投入产出表（详见第二节）和建立相应的线性代数方程体系，构成一个模拟现实国民经济各产业部门产品的相互“流入”、“流出”的社会再生产过程的经济数学模型，来分析各产业间的各种重要比例关系。

第二节 产业关联分析的基本工具

运用投入产出法，是通过投入产出表、投入产出模型来对产业间“投入”与“产出”的数量比例关系进行分析。因此，投入产出表和投入产出模型是产业关联分析的基本工具，包括实物型和价值型两种类型，使用最广泛的是价值型分析工具。

一、投入产出表

（一）实物型投入产出表

实物型投入产出表是以产品的标准单位或自然单位计量的。用于显示国民经济各部门主要产品的投入与产出关系，即这些主要产品的生产、使用情况，以及它们之间在生产消耗上的相互联系和比例关系。

1. 实物型投入产出表的一般形式。表 10－1 是一张简化的一般实物型投入产出表。

表 10－1 简化的一般实物型投入产出表

产出 / 投入	单位	中间产品							最终产品	总产品
		产品 1	产品 2	…	产品 j	…	产品 n	合计		
产品 1		x_{11}	x_{12}	…	x_{1j}	…	x_{1n}	U_1	Y_1	X_1
产品 2		x_{21}	x_{22}	…	x_{2j}	…	x_{2n}	U_2	Y_2	X_2
⋮		⋮	⋮		⋮		⋮	⋮	⋮	⋮
产品 i		x_{i1}	x_{i2}	…	x_{ij}	…	x_{in}	U_i	Y_i	X_i
⋮		⋮	⋮		⋮		⋮	⋮	⋮	⋮
产品 n		x_{n1}	x_{n2}	…	x_{nj}	…	x_{nn}	U_n	Y_n	X_n
劳动力		L_1	L_2	…	L_j	…	L_n	L	—	L

表中 x_{ij}是指第 j 种产品生产时所消耗第 i 种产品的数量，或者是第 i 种产品提供给第 j 种产品生产时的需要量。例如 x_{12}，既表示生产第二种产品所需要第一种产品的投入数量，又表示满足第二种产品生产所需要第一种产品的产出数量。其中：Y_i 是指第 i 种产品用作最终使用的数量；X_i 是指第 i 种产品的生产总量；L_j 是指 j 部门生产产品的劳动力需要量；L 是指各种产品所需劳动力数量之和。

表的横行反映了各类产品和劳动力的分配使用情况，其中包括作为中间产品的分配使用和作为最终产品的分配使用。表的纵列反映了各类产品在生产过程中所消耗的各种产品数量和劳动力数量，反映了整个社会主要最终产品的构成和各种产品的总量。由于采用实物单位计量，表的纵列各项元素不能相加，也就不能反映产品的价值运动。

2. 实物型投入产出表中的平衡关系。实物型投入产出表中的平衡关系式主要有两个：

（1）总产品 = 中间产品 + 最终产品。用公式表示：

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} x_{ij} + Y_i (i = 1, 2, \cdots, n)$$

表 10－2 价值型投入产出表

供给部门 \ 需求部门		中间使用(中间需求)					最终产品 Y(最终需求)									总计：总产值(总产出)
		部门 1	部门 2	…	部门 n	小 计	固定资产更新与大修	积累 K			消费 W			合计		
								生产性积累	非生产性积累	小 计	个人消费	社会消费	小计			
物质消耗	部门 1	x_{11}	x_{12}	…	x_{1n}	$\sum_{j=1}^{n} x_{1j}$	G_1	$K_1$①	$K_1$②	K_1	$W_1$①	$W_1$②	W_1	Y_1	X_1
	部门 2	x_{21}	x_{22}	…	x_{2n}	$\sum_{j=1}^{n} x_{2j}$	G_2	$K_2$①	$K_2$②	K_2	$W_2$①	$W_2$②	W_2	Y_2	X_2
	⋮	⋮	⋮		⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
	部门 n	x_{n1}	x_{n2}	…	x_{nn}	$\sum_{j=1}^{n} x_{nj}$	G_n	K_n①	K_n②	K_n	W_n①	W_n②	W_n	Y_n	X_n
	小计(不包括折旧)	$\sum_{i=1}^{n} x_{i1}$	$\sum_{i=1}^{n} x_{i2}$	…	$\sum_{i=1}^{n} x_{in}$	$\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} x_{ij}$	$\sum_{i=1}^{n} G_i$	$\sum_{i=1}^{n} K_i$①	$\sum_{i=1}^{n} K_i$②	$\sum_{i=1}^{n} K_i$	$\sum_{i=1}^{n} W_i$①	$\sum_{i=1}^{n} W_i$②	$\sum_{i=1}^{n} W_i$	Y	X
	固定资产折旧： 合计 (包括折旧)	D_1 C_1	D_2 C_2	…	D_n C_n	D C										
新价值创造	劳动报酬 社会纯收入 合 计	V_1 M_1 N_1	V_2 M_2 N_2	…	V_n M_n N_n	V M N										
总计：总产值(总投入)		X_1	X_2	…	X_n	X										

（2）劳动力总量＝各产品生产所需劳动力数量之和。用公式表示：

$$L=\sum_{j=1}^{n}L_j \quad (j=1,2,\cdots,n)$$

两个平衡式就构成下列一个方程组：

$$\begin{cases}\sum_{j=1}^{n}x_{ij}+Y_i=X_i(i=1,2,\cdots,n)\\ \sum_{j=1}^{n}L_j=L\end{cases}$$

（二）价值型投入产出表

1. 价值型投入产出表的一般形式。最常用的是用统一货币单位计量的价值型投入产出表，其简化的一般形式如表 10－2 所示。

表 10－2 各元素的经济含义是：

x_{ij}表示第 j 产业部门生产中所消耗第 i 部门产品数量的价值；

X_i 表示第 i 产业部门的年产品价值总量；

Y_i 表示第 i 产业部门所提供的年最终产品的价值；

D_j 表示第 j 产业部门全年提取的折旧基金；

C_j 表示第 j 产业部门全年生产中的价值转移总量；

N_j 表示第 j 产业部门在一年内所创造的国民收入；

V_j 表示第 j 产业部门劳动者一年内的劳动报酬；

M_j 表示第 j 产业部门劳动者在一年内创造的纯收入。

在表 10－2 中，纵列数字是各个产业的投入结构，即各产业为了进行生产，从包括本产业在内的各个产业购进了多少中间产品（原材料），以及为使用各生产要素支付了多少费用，包括工资、利息等。因此，每一纵列反映了相应产业部门的投入构成，其总计就是总投入。

横行数字是各行业的产出结构，包括中间产品和最终产品的产出，并反映了这些产品的销路或分配去向。每一横行的总计即为相应产业部门一定时期内（一年）的总产出。

纵列包括物质消耗的价值转移和新创造价值两部分，反映了社会总产品的价值构成；横行包括中间产品和最终产品两大部分，反映了社会产品的分配和使用流向。纵横交叉，构成了相互联系的三大部分（即表 10－2 中用双线隔离的三部分），可用图 10－1 表示。

这三部分的经济含义是：

（1）中间需求部分，亦称为内生部分，是投入产出表的核心部分。它反映在一定时期内（如一年）一个国家社会再生产过程中各产业之间相互提供中间

产品的依存和交易关系。因此，这一部分横向各产业和纵向各产业的排列是相互对应的。横向的数据表示某一产业向包括本产业在内的所有产业提供其产出的中间产品的状况，也就是所有产业生产中所需该产业产品的情况，亦即中间需求情况。例如，包括第 i 产业在内的所有产业生产中所需第 i 产业的中间产品的产出总量为 $\sum_{j=1}^{n} x_{ij}$（$i=1, 2, \cdots, n$）。纵向的数据表示某一产业生产中向包括本产业在内的各产业购进中间产品的状况，也就是所有产业向该产业的中间投入情况。例如第 j 产业向包括本产业在内的所有产业“投入”中间产品的总量为 $\sum_{j=1}^{n} x_{ij}$（$j=1, 2, \cdots, n$）。

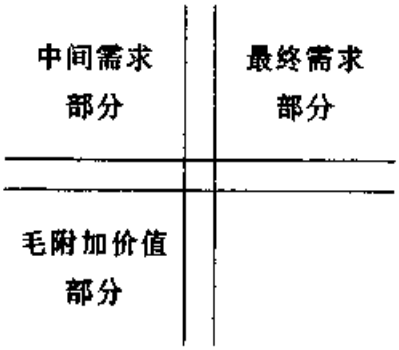


图 10－1　投入产出表的构成示意简图

（2）最终需求部分，亦称“外生部分”。它反映各产业生产的产品或服务成为最终产品那部分的去向。最终产品的去向，即最终需求，大致分为三部分的流向：一是消费部分，具体可分为个人消费与社会消费两部分，前者是指家庭消费的总和，后者是指公共福利、社会保障、政府等行政性支出的各种社会性消费；二是投资部分，是由固定资产更新与新增固定资产两部分构成，其中新增固定资产又可分为生产性固定资产和非生产性固定资产；三是出口部分。表 10－2 中未设置出口栏目，必要时可增设这一栏。

（3）毛附加价值部分，也是一种“外生部分”。这部分包括两块：一块是各产业部门提留的折旧；另一块是各产业部门在一定时期内，如一年内实现的净产值（附加价值），亦即新创造的价值。净产值又可分为劳动者报酬和社会纯收入两部分。所以，毛附加价值部分反映了各产业提取折旧基金的价值及其创造的国民收入的价值构成，以及国民收入额在各产业部门间的分布比例。

2. 价值型投入产出表中的均衡关系。价值型投入产出表，可以按行、按列，以及在行与列之间分别建立起平衡关系，这些平衡关系主要有：

（1）各行的平衡关系是：各行的中间产品＋各行的最终产品＝各行的总产品。其数学表达式为：

$$\begin{cases} x_{11}+x_{12}+\cdots+x_{1j}+\cdots+x_{1n}+Y_1=X_1 \\ x_{21}+x_{22}+\cdots+x_{2j}+\cdots+x_{2n}+Y_2=X_2 \\ \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \\ x_{n1}+x_{n2}+\cdots+x_{nj}+\cdots+x_{nn}+Y_n=X_n \end{cases}$$

即：$\sum_{j=1}^{n} x_{ij}+Y_i=X_i(i=1,2,\cdots,n)$

这些平衡关系反映了各产业部门产品的流向。

(2) 各列的平衡关系是：各列的生产资料转移价值 + 各列新创造价值 = 各列的总产值。其数学表达式为：

$$\begin{cases} x_{11}+x_{21}+\cdots+x_{i1}+\cdots+x_{n1}+D_1+N_1=X_1; \\ x_{12}+x_{22}+\cdots+x_{i2}+\cdots+x_{n2}+D_2+N_2=X_2; \\ \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \\ x_{1n}+x_{2n}+\cdots+x_{in}+\cdots+x_{nn}+D_n+N_n=X_n \end{cases}$$

即：$\sum_{i=1}^{n} x_{ij}+D_j+N_j=X_j(j=1,2,\cdots,n)$

各列的平衡关系说明了各产业部门的价值形成的产出过程，反映了每一产业部门的产出与各产业部门为之投入的平衡关系。

(3) 行与列之间还存在如下平衡关系：

第一，横行各产业部门的总产出等于相对应的同名称的纵列各产业部门的总投入。其数学公式为：

$$\sum_{i=1}^{n} x_{i'j}+D_j'+N_j'=\sum_{j=1}^{n} x_{i'j}+Y_{i'}(\text{当 } i'=j' \text{ 时})$$

第二，最终产品总量等于国民收入总量和固定资产折旧总量之和，即最终需求部分和毛附加价值部分相等。其数学表达式为：

$$\sum_{j=1}^{n} D_j+\sum_{j=1}^{n} N_j=\sum_{i=1}^{n} Y_i$$

二、投入产出模型

投入产出模型是由系数、变量的函数关系组成的数学方程组构成。其模型建立一般分两步：一是先依据投入产出表计算各类系数；二是在此基础上，再依据投入产出表的平衡关系，建立起投入产出的数学函数表达式，即投入产出模型。

(一) 各类系数的计算与确定

1. 直接消耗系数的计算与确定。直接消耗系数又叫投入系数，其经济含义是生产单位 j 产品所直接消耗的 i 产品的数量。其计算方法是依据投入产出表的数据，将各产业部门的总产品去除它所消耗的各种投入要素分量。直接消

耗系数的计算公式为：

$$a_{ij}=\frac{x_{ij}}{X_j}(i,j=1,2,\cdots,n)$$

用矩阵形式表示则为：$A=Q\hat{X}^{-1}$

式中：

$$A=\begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \cdots & a_{nn} \end{bmatrix};Q=\begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \cdots & x_{nn} \end{bmatrix}$$

$$\hat{X}^{-1}=\begin{bmatrix} \frac{1}{X_1} & 0 & \cdots & 0 \\ 0 & \frac{1}{X_2} & \cdots & 0 \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ 0 & 0 & \cdots & \frac{1}{X_n} \end{bmatrix}$$

矩阵 A 就是直接消耗系数矩阵，反映了投入产出表中各产业部门间技术经济联系和产品之间的技术联系。直接消耗系数是建立模型的最重要、最基本的系数。

2. 直接折旧系数。其经济含义是某产业部门生产单位产品所提取的直接折旧费用的数额。其计算公式为：

$$a_{Dj}=\frac{D_j}{X_j}(j=1,2,\cdots,n)$$

式中：a_{Dj}表示第j产业部门单位产品所提取的折旧费。

3. 国民收入系数。亦称净产值系数，表示某产业部门生产单位产品所创造的国民收入或净产值的数额。其计算公式为：

$$a_{Nj}=\frac{N_j}{X_j}(j=1,2,\cdots,n)$$

式中：a_{Nj}表示j部门生产单位产品所创造的国民收入数量。

4. 劳动报酬系数。该系数是指某产业部门生产单位产品需支付的劳动报酬数量。其计算公式为：

$$a_{Vj}=\frac{V_j}{X_j}(j=1,2,\cdots,n)$$

式中：a_{Vj}表示第j产业部门生产单位产品所要支付的劳动报酬量。

5. 社会纯收入系数。该系数表示某产业部门生产单位产品所能提供的社会纯收入数量。该系数的计算公式为：

$$a_{Mj}=\frac{M_j}{X_j}(j=1,2,\cdots,n)$$

式中：a_{Mj}表示第j产业部门生产单位产品为社会创造的纯收入量。

上述a_{Dj}、a_{Nj}、a_{Vj}和a_{Mj}四个系数可用以下一个矩阵式表示，即：

$$A_\sigma=Q_\sigma\cdot\hat{X}^{-1}$$

式中：

$$A_\sigma=\begin{bmatrix}a_{D1} & a_{D2} & \cdots & a_{Dn}\\ a_{V1} & a_{V2} & \cdots & a_{Vn}\\ a_{M1} & a_{M2} & \cdots & a_{Mn}\\ a_{N1} & a_{N2} & \cdots & a_{Nn}\end{bmatrix};\quad Q_\sigma=\begin{bmatrix}D_1 & D_2 & \cdots & D_n\\ V_1 & V_2 & \cdots & V_n\\ M_1 & M_2 & \cdots & M_n\\ N_1 & N_2 & \cdots & N_n\end{bmatrix}$$

X^{-1}与前述相同。

上述五个系数均依据价值型投入产出表计算而得。

6. 直接劳动消耗系数。该系数是表示某产业部门生产单位产品所需投入的劳动力数量，它是依据实物型投入产出表来计算的。其计算公式为：

$$a_{Lj}=\frac{L_j}{X_j}(j=1,2,\cdots,n)$$

7. 完全消耗系数。由于各产业的产品在生产过程中除了与相关产业有直接联系外，还与有关产业有间接联系，从而各产业的产品在生产中除了直接消耗外，还存在着间接消耗，完全消耗系数则是这种直接消耗联系与间接消耗联系的全面反映。完全消耗系数在投入产出分析中起着重要的作用，它能深刻地反映一个部门的生产与本部门和其他部门发生的经济数量关系，因此它比直接消耗系数更本质、更全面地反映部门内部和部门之间的技术经济联系，这对正确地分析国民经济、产业结构十分重要。除此之外，它对经济预测和计划制定也有很大的作用。

完全消耗系数的经济含义是指某产业部门单位产品的生产，对各产业部门产品的直接消耗量和间接消耗量的总和。也就是说，完全消耗系数等于直接消耗系数与间接消耗系数之和。用公式表示：

$$b_{ij}=a_{ij}+\sum_{k=1}^{n}b_{ik}a_{kj}(i,j=1,2,\cdots,n)$$

式中：

b_{ij} ——完全消耗系数，表示生产单位j产品所直接和间接消耗i产品数量之和（$i=1,2,\cdots,n$）；

a_{ij} ——直接消耗系数，其含义如前述；

$\sum_{k=1}^{n}b_{ik}a_{kj}$——间接消耗系数，其中$k$为中间产品部门，$\sum_{k=1}^{n}b_{ik}a_{kj}$表示通

过 k 种中间产品而形成的生产单位 j 产品对 i 产品的全部间接消耗量。

用矩阵表示，即：$\boldsymbol{B}=(\boldsymbol{I}-\boldsymbol{A})^{-1}-\boldsymbol{I}$(证明略)

式中：

$$\boldsymbol{B}=\begin{bmatrix} b_{11} & b_{12} & \cdots & b_{1n} \\ b_{21} & b_{22} & \cdots & b_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ b_{n1} & b_{n2} & \cdots & b_{nn} \end{bmatrix}$$

$(\boldsymbol{I}-\boldsymbol{A})^{-1}$是$(\boldsymbol{I}-\boldsymbol{A})$的逆阵。

上述系数的确立，为建立一系列的投入产出模型作了准备。

(二) 投入产出两个基本模型

1. 按行平衡关系式建立的投入产出模型。由直接消耗系数 $a_{ij}=\frac{x_{ij}}{X_j}$，得到 $x_{ij}=a_{ij}\cdot X_j$，并将其代入上文按行建立的平衡关系式，就得到如下投入产出模型：

$$\begin{cases} a_{11}X_1+a_{12}X_2+\cdots+a_{1n}X_n+Y_1=X_1 \\ a_{21}X_1+a_{22}X_2+\cdots+a_{2n}X_n+Y_2=X_2 \\ \cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots \\ a_{n1}X_1+a_{n2}X_2+\cdots+a_{nn}X_n+Y_n=X_n \end{cases}$$

用矩阵变换，上述投入产出方程组模型可转换成：

$$(\boldsymbol{I}-\boldsymbol{A})\boldsymbol{X}=\boldsymbol{Y}$$

其变换过程是：

用和式符号表示上述方程组即为：

$$\sum_{j=1}^{n} a_{ij}X_j+Y_i=X_i(i=1,2,\cdots,n) \tag{10-1}$$

由(10-1)式移项得：

$$X_i-\sum_{j=1}^{n} a_{ij}X_j=Y_i(i=1,2,\cdots,n) \tag{10-2}$$

将(10-2)式变换成矩阵，则得：

$$(\boldsymbol{I}-\boldsymbol{A})\boldsymbol{X}=\boldsymbol{Y} \tag{10-3}$$

(10-3)式中：

$$(\boldsymbol{I}-\boldsymbol{A})=\begin{bmatrix} 1-a_{11} & -a_{12} & \cdots & -a_{1n} \\ -a_{21} & 1-a_{22} & \cdots & -a_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ -a_{n1} & -a_{n2} & \cdots & 1-a_{nn} \end{bmatrix};\quad \boldsymbol{X}=\begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ \vdots \\ X_n \end{bmatrix};$$

$$Y=\begin{bmatrix}Y_1\\Y_2\\\vdots\\Y_n\end{bmatrix};\quad I=\begin{bmatrix}1&0&\cdots&0\\0&1&\cdots&0\\\vdots&\vdots&&\vdots\\0&0&\cdots&1\end{bmatrix}$$

$(I-A)$ 称之为里昂惕夫矩阵，其经济含义是：矩阵中的纵列表明每种产品的投入与产出关系；每一列都说明某产业为生产一个单位产品所要投入各相应产业的产品数量；负号表示投入，正号表示产出，对角线上各元素则是各产业的产品扣除自身消耗后的净产出。显然，上述投入产出的变换矩阵式(10-3),通过矩阵 $(I-A)$ 把 X 与 Y 的关系揭示了出来，即揭示了总产品与最终产品之间的相互关系。

2. 按列平衡关系式建立的投入产出模型。同理，将 $x_{ij}=a_{ij}X_j$ 代入按列建立的平衡关系式，可得如下投入产出模型：

$$\begin{cases}a_{11}X_1+a_{21}X_1+\cdots+a_{n1}X_1+D_1+N_1=X_1\\a_{12}X_2+a_{22}X_2+\cdots+a_{n2}X_2+D_2+N_2=X_2\\\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\\a_{1n}X_n+a_{2n}X_n+\cdots+a_{nn}X_n+D_n+N_n=X_n\end{cases}$$

用矩阵可将该模型转换成：$(I-\hat{C})\ X=N$

其转换过程是：将直接折旧系数公式得到的 $D_j=a_{Dj}X_j$，代入上述方程组的和式符号表示的形式：$\sum_{i=1}^{m}a_{ij}X_j+D_j+N_j=X_j(j=1,2,\cdots,n)$。则得：

$$\sum_{i=1}^{n}a_{ij}X_j+a_{Dj}X_j+N_j=X_j(j=1,2,\cdots,n)\tag{10-4}$$

将(10-4)式整理得：

$$(I-\sum_{i=1}^{n}a_{ij}-a_{Dj})X_j=N_j(j=1,2,\cdots,n)\tag{10-5}$$

将(10-5)式写成矩阵形式便得：

$$(I-\hat{C})X=N\tag{10-6}$$

(10-6)式中：I 为单位矩阵，X 矩阵同前，

$$\hat{C}=\begin{bmatrix}\sum_{i=1}^{n}a_{i1}+a_{D1}&0&\cdots&0\\0&\sum_{i=1}^{n}a_{i2}+a_{D2}&\cdots&0\\\vdots&\vdots&&\vdots\\0&0&\cdots&\sum_{i=1}^{n}a_{in}+a_{Dn}\end{bmatrix},\quad N=\begin{bmatrix}N_1\\N_2\\\vdots\\N_n\end{bmatrix}$$

$\hat{C}$ 矩阵各元素描述了转移价值系数，即直接物质消耗系数加直接折旧系数；$(I-\hat{C})$矩阵中的各元素，则揭示了总产值与国民收入之间的函数关系。

除了上述投入产出的两个最重要基本模型外，根据分析需要，还可建立中间产品流量模型、劳动力流量模型和国民生产总值流量模型。

三、投入产出分析的主要内容

以整个国民经济社会再生产的均衡关系为基础所建立的投入产出表及其模型，为一国在一定时期内的社会再生产过程和产业之间的联系提供了有力的定量化分析工具。而且，利用这一分析工具的更广泛、更有意义的作用在于，能为更深刻认识一个国家的经济现状、探索经济运动规律、预测经济变动结果和制定经济计划服务。以下主要运用这一工具对产业关联中有关产业间比例、产业内的投入结构、分配或销售结构，以及产业间联系广度、深度等有关“结构分析”的主要问题和内容作一阐述。

（一）各产业部门的投入结构和销路结构

社会化大生产是各产业部门相互联系、相互依存、相互作用的生产过程，任何一个产业部门的产品都不能离开其他部门产品的“投入”而独立进行；同样，任何一个产业部门的产品都不仅仅是自己消费，而是以中间产品或最终产品的形式销向其他产业部门。前者就是“投入结构”问题，后者就是“销路结构”问题。不同产业的这两种结构是不同的。

1. 投入结构。投入结构是指投入产出表的纵列的费用结构。它以中间产品的投入形式反映着各个产业部门之间的生产技术上的联系。这种生产技术上的联系是用“投入系数”，即“直接消耗系数”来衡量的。有了这个投入系数，我们就很容易找到该产业的产品实现某一增长程度时，其他各产业的中间产品应相应增长到某一程度的“量化”数据；这一系数也为现存的国民经济各产业部门的结构比例是否合理提供了判别准则，为这一结构比例的合理调整提供了依据；投入系数还为一国制定经济计划提供了重要的经济参数。同时，动态地看，某一产业的产品生产投入系数的变动也反映了产业间生产技术联系的变化，并在相应程度上反映了产业结构的变动。

2. 产品的销路结构。产品的销路结构是指各产业部门产品的分配去向，这是产业关联的重要方面。它通过各产业部门产品的分配系数来度量。各产业部门产品的分配系数，是表示某一产业部门的产品（销往）分配使用在各产业部门的比例。此分配系数用 d_{ij}表示，其计算公式为：

$$d_{ij}=\frac{x_{ij}}{X_i}(i=1,2,\cdots,n)$$

式中：d_{ij}具体表示第 i 部门的产品 X_i，分配使用在第 j 产业部门生产用途

上的比重；x_{ij}是指第j部门购入i部门的产品量。

通过分配系数$d_{ij}(j=1,2,\cdots,n)$，可以清楚地看出i产业部门的产品流向及其比重，从而反映出某产业部门的发展受其他产业发展的不同影响和制约程度。

（二）产业间的比例关系

依据投入产出表的数据，计算以产值为根据的产业间比例关系；计算以净产值或最终产品为根据的产业间比例关系都是轻而易举的。不仅如此，投入产出表及其模型还为以大类产业分类的比例关系提供了良好的数量分析基础，如两大部类的比例关系、农轻重的比例关系等。这种数量分析为判别产业之间比例是否协调、合理，以及如何调整提供了有力依据。

（三）各产业部门的“中间需求率”和“中间投入率”

“中间需求率”和“中间投入率”是反映各产业部门间互相联系、互相依存的两个指标。

1. 中间需求率。所谓中间需求率，即某一产业的中间需求率，是指各产业对某产业产品的中间需求之和，与整个国民经济对该产业部门产品的总需求之比。其计算公式为：

$$G_i=\frac{\sum_{j=1}^{n}x_{ij}}{\sum_{j=1}^{n}x_{ij}+Y_i}\ (i=1,2,\cdots,n)$$

式中：

G_i——第i产业部门的中间需求率；

$\sum_{j=1}^{n}x_{ij}$——各产业部门对第i产业部门产品的中间需求之和；

$\sum_{j=1}^{n}x_{ij}+Y_i$——第i产业部门的产品总产出；

Y_i——第i产业部门产品中的最终需求部分。

这个指标反映了各产业部门的总产品中有多少作为中间产品，即原材料为各产业所需求。中间需求率越高，表明该产业部门就越带有原材料产业的性质。由于一个产业的产品不是作为中间产品，就是作为最终产品，也就是说，具有“中间需求率＋最终需求率＝1”的关系，因而一个产业部门的中间需求率低，最终需求率必高，则这个产业也就带有提供最终产品的性质，换句话说，这个产业的产品更多的是提供最终需求，或居民消费、或投资消费、或出口。依据中间需求率，就可比较精确地计算出各产业部门产品用于生产资料和消费资料的比例，从而较准确地把握各产业部门在国民经济中的地位与作用。

2. 中间投入率。某产业部门的中间投入率是指该产业部门在一定时期内（通常为一年），生产过程中的中间投入与总投入之比。其计算公式为：

$$F_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_{ij}}{\sum_{i=1}^{n} x_{ij} + D_j + N_j} \quad (j = 1, 2, \cdots, n)$$

式中：

F_j——第 j 产业部门的中间投入率；

D_j——第 j 产业部门的全部折旧费（一年）；

N_j——第 j 产业部门所创造的价值；

x_{ij}——同前解释。

中间投入率指标反映各产业在自己的生产过程中，为生产单位产值的产品需从其他各产业购进的原料在其中所占的比重。由于某产业总投入＝该产业的中间品投入＋折旧＋净产值（附加价值）＝该产业的总产值（总产出），因此，某产业的附加价值率＝附加价值/总产值，且有“附加价值率＋中间投入率＝1”这一恒等式。所以，某产业的中间投入率越高，该产业的附加价值率就越低，高“中间投入率”产业就是低附加价值率产业部门，反之亦然。

反映产业关联程度的中间需求率、中间投入率指标，其在产业关联分析中的作用在于：

第一，可较准确地确定按不同的中间需求率和中间投入率划分不同产业群在国民经济中的不同地位。钱纳里、渡边等经济学家曾根据美国、意大利、日本、挪威等国的投入产出表，经计算整理，将不同的中间需求率和中间投入率的各产业作了如下划分（见表 10－3）。

表 10－3　按中间需求率和中间投入率大小划分的不同产业群

	中间需求率小	中间需求率大
中间投入率大	Ⅲ　最终需求型产业 日用杂货、造船、皮革及皮革制品、食品加工、粮食加工、运输设备、机械、木材、木材加工、非金属矿物制品、其他制造业	Ⅱ　中间产品型产业 钢铁、纸及纸制品、石油产品、有色金属冶炼、化学、煤炭加工、橡胶制品、纺织、印刷及出版
中间投入率小	Ⅳ　最终需求基础产业 A. 渔业 B. 运输、商业、服务业	Ⅰ　中间产品型基础产业 农业、林业、煤炭、金属采矿、石油及天然气、非金属采矿、电力

资料来源：转引自杨治《产业经济学导论》，第 105 页。

表 10－3 所划分的四类产业群，用三次产业分类的准则看，若将矿业看成第一次产业的话，那么，第Ⅰ部分产业群，即中间投入率小、但中间需求率大

的产业群大多为第一次产业；而中间投入率大（包括中间需求率大与小在内）的第Ⅱ、第Ⅲ部分产业群大体为第二次产业；中间投入率小、中间需求率也小的第Ⅳ部分产业群则多是第三次产业。

这四部分产业群在国民经济运行过程中形成不同地位与作用的主体结构。即Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ部分是一国经济的物质生产部门，提供中间物质产品和最终需求物质产品；Ⅰ、Ⅱ部分是中间产品生产部门，他们的大部分产品是为第Ⅲ部分产业群的最终产品生产服务，且第Ⅰ部分产业群带有明显的基础产业属性；第Ⅲ部分产业群加工来自第Ⅰ、Ⅱ部分的中间产品，然后投放到最终需求中去；第Ⅳ部分产业群，除渔业外，是其他各部分产业群产品流动的中介部门。

第二，可较清楚地显示各产业间相互联系、相互依存的不同程度。如前所述，产业间的相互依赖关系可区分为单向联结关系和多向循环联结关系这两种类型。如果我们用二维平面图按各产业中间投入率、中间需求率的大小，对投入产出表中的国民经济各产业部门重新排序，即用横轴从左至右按各产业的中间投入率由大至小排列，在纵轴上从上至下按各产业的中间需求率由小至大进行排列，则得到各产业部门联结关系的平面图，如图 10－2 所示。

图 10－2 表示：各产业之间的联结是单向联结型的，则这种调整过排列顺序的投入产出表上的 x_{ij}，其数字只出现在对角线以下三角形的阴影部分以内，对角线以上的三角形内就不出现 x_{ij} 不为零的数字。产业 1 的产品中间需求率等于零，中间投入率等于 1，这意味着产业 1 的产品没有任何中间需求，全部都是最终产品；同时还意味着它将从产业 2，3，…，n 的所有产业购进原材料。产业 2 只有产业 1 对其有中间需求，其他产业对它都没有中间需求，其产品大多为最终产品；同时产业 2 要从除产业 1 以外的其他所有产业购进原材料。依此类推，直至产业 n。产业 n 的中间需求率等于 1，中间投入率为零，表示该产业的产品全部是中间产品，同时，它无需从其他产业购进任何原材料。

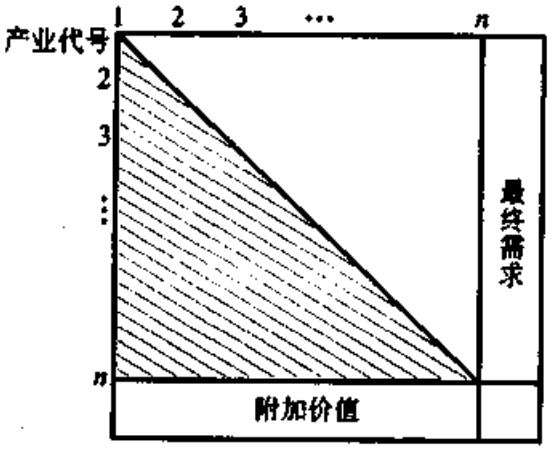


图 10－2 三角形配置投入产出图

从上述类推过程中，我们不难发现，相当多的产业部门间联结紧密，在生产过程中的相互促进、相互依存度很大；但也不难发现，有一些产业在生产过程中，其内部关系十分密切，同其他产业的联结不多，甚至没有。这些相对独立的产业群主要有：非金属系最终产品、金属系最终产品、金属系中间产品、非金属系中间产品、服务、能源等产业部门。

当然，任何国家的产业联结不可能都是单向型联结，但有研究表明，许多国家的产业单向型联结的交易量大大超过多向循环联结的交易量。据对美国、意大利、挪威、日本等四国的投入产出表作三角形排列的计算结果表明，在对角线上方出现由多向循环联结而发生的交易量占全部交易量的比重很低：意大利占4.3%、挪威占8.8%、日本占11.6%、美国占12.7%。

利用中间需求率、中间投入率指标，对国民经济各产业部门按上述规则重新排序，不难发现与找出各产业部门之间相互依存的亲疏程度。无疑，这种“亲疏程度”为政府制定抑制或促进某一特定产业部门发展的政策，提供了可靠的依据。

第三，可揭示各产业部门协调发展的“有序性”。所谓产业发展的“有序性”，是指国民经济运行中，各产业有先有后的发展顺序。这种先后顺序是由产业之间关联的依存度决定的。结合表10－3和图10－2，我们可以看到表10－3中第Ⅰ部分产业群，是处在三角形投入产出图10－2中带阴影三角形底部的产业，这些产业群对其他产业产品投入的依存度低（中间投入率小），但其他产业对他们的依存度最大（中间需求率大），他们为其他产业的发展提供原材料，是其他产业赖以生存和发展的基础，应先行发展。这就是国民经济发展中为什么要强调农业、采掘工业、能源等基础产业先行的根本原因。同样，在表10－3中的第Ⅱ部分产业群，诸如钢铁、有色金属冶炼、化学、石油产品、煤炭加工、纺织等产业因其中间需求率大，对其他产业的发展也有较大的制约性，因而也应较先行地发展。

（四）产业部门间的联系广度与深度

各产业部门间的关联程度，可从两方面考察：一是考察产业间的联系广度；二是考察产业间的联系深度。

前者可用直接消耗系数 a_{ij} 指标来考察与度量：当 $a_{ij}=0$ 时，表明 i 产业部门与 j 产业部门没有直接联系；当 $a_{ij}>0$ 时，且涉及 $j(j=1,2,\cdots,n)$ 产业部门越多，则表明第 i 产业部门与其他产业部门的联系就越广，反之亦然。需要指出的是，当 $a_{ij}=0$ 时，不能断定这 i 与 j 两个产业部门没有完全联系。事实上，任何两个或多个产业部门之间可以没有直接联系，但有无完全联系则要看包括间接消耗在内的完全消耗系数 b_{ij} 是否等于零来断定。

后者要通过计算投入产出表各列中各自的流量（即产业间的直接消耗）在

总的直接消耗中所占比重的大小来度量，这一度量指标可用下列公式计算：

$$r_{ij}=\frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^{n}x_{ij}}\ (i,j=1,2,\cdots,n)$$

式中：分母为 j 部门生产过程中对各产业部门产品总的直接消耗量；分子为 j 部门生产时对特定的 i 产业部门产品的直接消耗量；r_{ij}则为两者之比，亦可称 j 产业部门对 i 部门的联系深度。当 r_{ij}值越大，则表明第 j 产业部门在生产过程中对第 i 产业部门产品的消耗量越大，进而说明第 j 产业与第 i 产业的联系深度越深，反之则联系深度就浅些。通过计算所有产业的 r_{ij}，便可从联系深度的深浅来反映产业间的关联程度。

此外，产业波及效果也是产业间关联程度分析的重要内容之一。对此，我们将在下一节作专门的分析。

第三节 产业波及效果分析

与上一节产业关联的方式、结构、比例的静态分析不同，本节的产业波动效果分析是一种产业关联的动态分析，即在特定的产业联系状态下，某些产业的发展变化如何通过这种联系影响到其他产业。

一、产业波及效果以及分析工具

（一）产业波及效果、波及源及波及线路

1. 产业波及效果。产业波及，是指国民经济产业体系中，当某一产业部门发生变化，这一变化会沿着不同的产业关联方式，引起与其直接相关的产业部门的变化，并且这些相关产业部门的变化又会导致与其直接相关的其他产业部门的变化，依次传递，影响力逐渐减弱，这一过程就是波及。这种波及对国民经济产业体系的影响，就是产业波及效果。

产业波及效果分析，就是分析某一些产业发展变化会导致其他产业部门怎样的变化与影响。这种变化与影响主要是通过投入产出表中某些数据的变化会引起其他数据的变化来反映。

2. 产业波及源。产生产业波及效果的原因是产业波及源。在投入产出分析中，产业波及效果的波及源一般有两类：一类是最终需求发生了变化。某一产业最终需求发生变化，必将导致包括本产业在内各个产业部门各自产出水平的变化。这类波及效果反映在投入产出表中，就表现为表中第Ⅱ部分横行数据的变化及将要变化，并通过第Ⅰ部分的产业间的中间产品联系，波及或将要波及各产业部门。另一类是毛附加价值（折旧费＋净产值）发生了变化。当某一或某些产业

的毛附加价值部分的构成项目，如折旧、工资、利润等发生了或将要发生变化时，会对国民经济各产业部门的产出水平发生或将要发生或大或小、或多或少的影响。这类波及效果，在投入产出表中，表现为表中第Ⅲ部分中的某一或某些数据的变化，通过表中第Ⅰ部分产业间的中间联系，而导致对国民经济各产业部门的影响。

3. 产业波及线路。某一或某些产业的变化，是按什么样的走向，将这一变化波及到各产业部门，这一走向就是产业波及线路。显然，产业间的联系方式就是产业波及的线路。由于产业波及效果总是通过已有的产业间的通道，即产业关联的联系状态来发生的，因而这些波及必然是依据产业间的联系方式和联系纽带所规定的线路一轮轮地影响下去。这样，有一些波及是沿着产业间的单向联系线路进行，有一些波及则是沿着双向联系线路传递，还有一些可能是逆向传递，即沿着产业间的逆向联系线路进行波及。可见，产业间的联系方式规定了产业间的波及的具体线路及其波及总效果。某产业变化发生的波及效果，既与该产业和其他产业的联系方式有关，又与该产业和其他产业的联系程度和广度有关。产业间的波及效果必然也会在产业联系的各个纽带上反映出来。具体地说，当某一产业发生变化，不仅会使本产业部门生产技术、产品技术性能、成本开支、价格、就业等方面发生变化，哪怕是细微的变化，而且这些变化会通过产业间的生产技术、价格等方面的联系纽带，波及到其他产业部门的生产技术、价格等方面，于是就有了技术波及效果、价格波及效果、就业波及效果、投资波及效果等。

（二）产业波及效果分析的基本工具

对产业波及效果进行分析，主要使用三个基本工具，除了使用实物型和价值型的投入产出表这一基本工具外，还要借助于以下两种基本工具。

1. 投入系数表。投入系数表是反映各个产业之间生产技术上的联系的一览表。这个表的着眼点是揭示投入产出表纵向的费用结构，即投入结构。投入结构是以中间产品的投入形式来反映各产业部门之间的生产技术上的联系。投入系数 a_{ij} 又称生产技术系数、物质消耗系数，其计算方法如前所述。当所有产业部门的 a_{ij} 求出后，便得到如下一张投入系数表。

$$\begin{matrix} a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdots & a_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ a_{n1} & a_{n2} & \cdots & a_{nn} \end{matrix}$$

有了投入系数表就有了进行产业波及效果分析的基本工具。例如，某一产业的最终需求要增长 30%，则这个产业部门必须增加 30% 的生产量。为此，它需要增加 30% 生产量的相应原材料投入量，这样向该产业提供原材料、中

间产品的产业，就要遵循投入系数的比例增加生产，以满足该产业部门原材料增量新投入的需要。而这些产业的生产扩大又使得向他们提供中间产品的另一部分相关产业的生产相应扩大，依次以减弱态势波及下去，直至该产业最终需求增长引起的波及效果的连锁反应趋于消失。

显然，某一产业最终需求变化对各产业生产的波及与影响，是通过投入系数这一工具的指示功能的指向，逐层跟踪推进，并随之确定各产业产出的相应变化量，如图 10－3 所示。

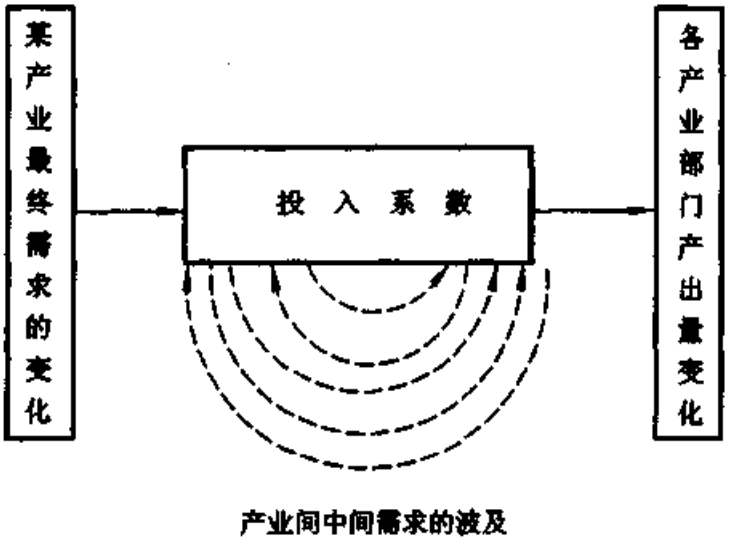


图 10－3 投入系数的功能

当然，投入系数表的指示功能并不止于此。通过投入系数表，能一目了然地得到各个产业每生产 1 单位的产品，需要投入多少种原材料这一十分重要的经济信息。

从理论上说，这种波及效果将无限扩展和持续下去，直至趋向消失。那么有没有办法将这种由强到弱的各级波及效果的总量计算出来呢？也就是说，不论波及是单向还是多向循环，在已知某产业最终需求一定增长量后，能否用一种有效的工具或办法，使受波及的各产业的最终产出量得以简明地显示或计算出来呢？回答是肯定的。这就是“逆阵系数表”。

2. 逆阵系数表。所谓逆阵，是指里昂惕夫矩阵（$I-A$）的逆阵（$I-A)^{-1}$。逆阵系数表就是指具体的（$I-A)^{-1}$的矩阵，即：

$$(I-A)^{-1}=\begin{bmatrix} A_{11} & A_{12} & \cdots & A_{1n} \\ A_{21} & A_{22} & \cdots & A_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ A_{n1} & A_{n2} & \cdots & A_{nn} \end{bmatrix}$$

逆阵系数表的系数就是 $(I-A)^{-1}$中的每个元素，逆阵系数表在这里是专门用来计算波及效果总量的系数表。逆阵系数的经济含义是，当某一产业部门的生产发生了一个单位变化时，导致各产业部门由此引起的直接和间接地使产出水平发生变化的总和。

利用投入产出表、投入系数表和逆阵系数表这三个基本工具，进行产业波及效果分析时应注意以下二个问题：

第一，投入系数的稳定性和有效性问题。为什么会存在投入系数有效性的问题呢？这是因为，投入产出表只是依据过去某一时期产业间生产技术联系的数据而得到的，它反映的是过去某一时期的产业间的联系，故由此计算出的投入系数也只反映过去那个时期产业间的投入状况。随着国民经济的发展、生产技术水平的提高，投入系数必然会发生变化，而且还会随着经济规模的变化而变化。这种变化在短期内不大，但在较长时期里将有很大的变化。这样，依据过去投入系数分析将来短期的产业波及效果，并不影响分析的准确性和精度。对用于将来长期的产业波动效果分析，为保证分析的准确性，必须对现有的投入产出系数进行修正和预测，以保持其稳定性和有效性。修正时，要特别注意某些关键性产业部门的工艺技术变革，以及技术引进对有关产业部门“投入系数”的影响。

第二，波及效果的时滞现象。产业波及效果的时滞，是指某产业最终需求的变动导致其他产业的变动并不立即反映在产出量的变化上。或者说，某产业最终需求变化引起其他产业产出量的变化有一个时间过程。这个时间过程的长短，往往在不同的产业、不同的经济循环周期中的不同阶段，如繁荣时期和萧条时期有不同的表现。这种差异往往是由于“库存”的存在而发生的。在需求增加时，多半首先反映在库存的减少上。这样，由某产业最终需求变动导致的波及效果，由于库存的存在而被中断或减弱。反过来，当库存不足以满足波及要求的需求增加，而生产又不能马上增加时，需求变动造成的波及效果可能表现为价格的上升。显然，上述库存的缓冲作用表现在投入产出表的最终需求的库存栏里，中间需求、中间投入矩阵是无法反映这种经济变动的。因此，在产业波及效果分析时，要考虑时滞现象，以免得出错误的结论。

二、产业波及效果现状分析

产业波及效果的现状分析，是指对现时的产业间波及效果进行分析，它基本上不涉及未来情况的预测分析。其实质是运用逆阵系数从投入产出表提供的数据中引申出有关系数，来认识产业波及现状的有关规律。

（一）产业的感应度系数和影响力系数

任何一个产业部门的生产活动通过产业间的联系方式，必然要影响到或受

影响于其他产业的生产活动，这种相互影响就是波及。在这里，把一个产业影响其他产业的“程度”叫作该产业的影响力；把受到其他产业影响的程度叫作该产业的感应度。不同产业的影响力和感应度各异。产业的影响力和感应度的大小，分别用影响力系数和感应度系数来表示。那么，如何来计算产业的影响力系数和感应度系数呢？

1. 感应度系数公式。

$$S_i = \frac{\frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} A_{ij}}{\frac{1}{n^2}\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} A_{ij}} \quad (i,j = 1,2,\cdots,n)$$

式中：

S_i——i 产业部门受其他产业部门影响的感应度系数；

A_{ij}——$(I-A)^{-1}$中的第 i 行第 j 列的系数。

该公式的文字表述是：

$$\text{某产业的感应度} = \frac{\text{该产业横行逆阵系数的平均值}}{\text{全部产业横行系数的平均值的平均}}$$

某产业的感应度系数若大于 1 或小于 1，表明该产业的感应度系数在全部产业中居于平均水平以上或以下。

根据 1970 年日本的投入产出表计算，感应度较高的产业有纸浆和制纸、基础化工产品、炼铁和炼钢、钢铁一次加工产品等，这些产业即为基础产业集团。此外，商业的感应度系数也较高。

据我国国家统计局国民经济平衡统计司对全国 1987 年投入产出表的有关数据计算，结果表明，农业、原材料以及运输部门的感应度系数较大。其中感应度系数大于 1 的有以下 9 个部门，如表 10－4 所示。

表 10－4 中国 1987 年感应度系数大于 1 的产业分布状况

产业部门	感应度系数
1 化学工业	2.564
2 金属冶炼及延加工业	2.195
3 农业	2.062
4 纺织业	1.790
5 机械工业	1.529
6 造纸及文教用品工业	1.102
7 电力及蒸汽、热水生产	1.072
8 煤炭采选业	1.054
9 运输邮电业	1.009

资料来源：国家统计局投入产出办公室编：《投入产出宏观经济分析》，中国统计出版社 1993 年版，第 57 页。

2. 影响力系数公式。

$$T_j = \frac{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} A_{ij}}{\frac{1}{n^2}\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} A_{ij}} \quad (i,j = 1,2,\cdots,n)$$

该公式用文字表述为：

$$某产业的影响力系数 = \frac{该产业纵列逆阵系数的平均值}{全部产业纵列逆阵系数的平均值的平均}$$

某产业的影响力系数大于1或小于1，表明该产业的影响力在全部产业中居平均水平以上或以下。

根据日本一些经济学家的计算，日本1970年影响力系数较高的产业有肉和奶制品、服装服饰、皮革制品、化纤产品、纸浆与制纸、运输工具、工业机械和设备。这些产业多属于或接近最终产品的产业部门。

中国依据1987年投入产出表计算，影响力系数大于1的产业部门分布状况如表10－5所示。

需要指出的是，各产业的感应度系数和影响力系数，在工业化不同阶段是不同的。但也有一种趋向，即在工业化过程中，一般重工业都表现为感应度系数较高，而轻工业大都表现为影响力系数较高。因此，经济增长率较高时，感应度系数较高的重工业一般表现发展较快，而影响力系数较高的轻工业的发展对重工业及其他产业发展起推动作用。有些产业的影响力系数和感应度系数都大于1，表明这些产业在经济发展中一般是处在战略地位，是对经济增长速度最敏感的产业。比如机械工业，不管经济增长上升还是下降，机械工业都有强烈的反映。

表10－5 中国1987年影响力系数大于1的产业分布状况

产业部门	影响力系数
1 电子及通讯设备制造业	1.278
2 交通运输设备制造业	1.222
3 电机及器材制造业	1.205
4 纺织业	1.200
5 缝纫业	1.195
6 建筑业	1.186
7 金属制品业	1.166
8 炼焦、煤气制品业	1.165
9 其他产品工业	1.162
10 机械工业	1.141

资料来源：同表10－4，第59页。

（二）生产诱发系数及生产的最终依赖度

生产诱发系数是用于测算各产业部门的各最终需求项目（如消费、投资、出口等）对生产的诱导作用程度。通过投入产出表计算得到的相应的生产诱发系数表可以揭示和认识一国各最终需求项目对诱导各个产业部门作用的大小程度。生产的最终依赖度是用来测量各产业部门的生产对最终需求项目的依赖程度大小，也就是说最终需求对各产业生产的直接或间接的影响程度就是生产的最终依赖度。那么，如何来计算各产业部门的生产诱发系数和生产的最终依赖度呢？

1. 生产诱发系数的计算。所谓某产业的生产诱发系数是指该产业的各种最终需求项目的生产诱发额除以相应的最终需求项目的合计所得的商。用公式表示：

$$W_{iL}=\frac{Z_{iL}}{Y_L}\ (i,\ L=1,\ 2,\ \cdots,\ n)$$

式中：W_{iL}为第i产业部门的最终需求L项目的生产诱发系数；Z_{iL}为第i产业部门对最终需求L项目的生产诱发额；Y_L为各产业对最终需求L项目的合计数额。

例如，农业的消费需求从投入产出表查出是642，用逆阵系数表计算出生产诱发额为1862，然后，又从投入产出表中查出最终需求的消费项各产业合计是21374，那么，农业的消费需求的生产诱发系数$W_{iL}=\frac{1862}{21374}=0.0871$。这个系数的经济含义是，当总的消费增加1个单位时，农业将诱发0.0871个单位的生产。用同样的办法可以计算农业的投资生产诱发系数、出口诱发系数和农业各最终需求项目合计的生产诱发系数。通过求出每一产业的某项目的最终需求的生产诱发系数，便可得到有关该最终需求项目的一张生产诱发系数表。该表揭示了最终需求项目对各产业部门的生产“诱发”作用的大小。

2. 最终依赖度的计算。最终依赖度是指某产业的生产对各最终需求项目（消费、投资、出口等）的依赖程度。这里既包括该产业生产对某最终需求项目的直接依赖，也包括间接依赖。其计算方法是，将该产业各最终需求项目的生产诱发额除以该产业各最终需求项目的生产诱发额之和所得的商，便是该产业对各最终需求项目的依赖度，即依赖系数。用公式表示：

$$Q_{iL}=\frac{Z_{iL}}{\sum_{L=1}^{n}Z_{iL}}(i,L=1,2,\cdots,n)$$

式中：Q_{iL}为i产业部门生产对最终需求L项目的依赖度；Z_{iL}为i产业部门最终需求项目的生产诱发额。

用文字表述该计算方法则是：

某部门的生产对各最终需求项目的依赖度 =

$$\frac{\text{该产业各最终需求项目（消费、投资、出口等）的生产诱发额}}{\text{该产业各最终需求项目生产诱发额合计}}$$

通过计算每一个产业的生产对各最终需求项目的依赖度，便可得到各产业的生产依赖各最终需求项目的系数表，即最终依赖度系数表。

对最终依赖度系数表进行分析、归类，一方面我们可以发现，有些从直接关系上同消费似乎毫无关系的产业部门，最终通过间接关系，竟有相当部分生产量是依赖于消费的，比如钢铁，约有 10% 的生产量是间接依赖消费的。另一方面，使各个产业的生产最终依赖于消费还是投资，或是依赖出口这一问题一清二楚。据此，可将各产业部门分类为依赖消费型产业、依赖投资型产业和依赖出口型产业等。

（三）综合就业系数和综合资本系数

利用逆阵 $(I-A)^{-1}$ 除了可以计算各最终需求变化诱发最终产出额变化外，还可以计算出随着各产业部门生产的增长而最终需要投入的就业人数和资本量。这样就需要计算综合就业系数和综合资本系数。

1. 综合就业系数的含义与计算方法。某产业的综合就业系数的经济含义是，该产业为进行 1 个单位的生产，在本产业部门和其他产业部门直接和间接需要的就业人数。显然，不同产业的综合就业系数是不一样的。

综合就业系数的计算要借助于逆阵系数表进行，其计算公式为：

综合就业系数 = 就业系数 × 逆阵中的相应系数

其中就业系数就是每单位产值所需就业人数，即

$$\text{某产业就业系数} = \frac{\text{该产业就业人数}}{\text{该产业的总产值}}$$

表 10－6 是 1965 年日本劳动有统计调查部发表的该国有关产业部门的就业（雇用）系数和综合就业（雇用）系数。

表 10－6 日本雇用系数和综合雇用系数 单位：人/亿日元

系数 / 产业部门	雇用系数（直接劳动需要量）			综合雇用系数（直接、间接劳动需要量）		
	1955 年	1960 年	1963 年	1955 年	1960 年	1963 年
第一次产业	383.1	284.6	228.6	499.5	357.9	287.1
矿业	190.8	146.5	102.2	258.1	196.0	140.8
制造业	104.3	69.0	57.3	267.5	178.2	144.1
建筑业	124.3	87.9	72.5	267.0	197.8	159.8
运输、邮电、公共事业	136.6	87.1	67.5	230.6	130.6	101.2
商业、服务业	187.4	150.8	126.8	227.7	188.7	156.9
40 个部门平均	141.8	101.2	82.3	270.9	189.8	152.7

资料来源：宫泽健一著：《日本的经济循环》，第 196 页。

表 10-6 反映了三种趋向。首先，从劳动力就业系数和综合就业系数在第一、二、三次产业的分布情况看，第一次产业的就业系数最高，其次是第三次产业，最低的是第二次产业。其次，就各产业就业系数的动态变化看，随着经济的发展，各产业的就业系数都呈下降趋势。这是劳动生产率不断上升的结果，因为就业系数的倒数就是以产值计算的劳动生产率。再次，从综合就业系数看，各产业的综合就业系数的差距（从倍数看）同就业系数相比是缩小的。这是由于一般就业系数较高的产业，其中间投入率相对较低而附加价值率高，对其他产业的波及效果也相对较小；而就业系数较低的产业则正好相反。

2. 综合资本系数的含义及其计算方法。某产业的综合资本系数的含义是，该产业为进行 1 个单位的生产，在本产业部门和其他产业部门直接和间接需要的资本。

综合资本系数的计算也要借助于逆阵系数进行，其计算方法是：

综合资本系数 = 资本系数 × 逆阵中的相应系数

其中，资本系数就是每个单位产值所需资本，即

$$某产业的资本系数 = \frac{该产业的资本量}{该产业的总产值}$$

从各产业的资本系数看，一般地说电力、运输、邮电通讯、煤气供应等公共性产业和基础性产业的投资的资本系数都较大；在制造业中资本系数较高的产业多半是水泥、钢铁、化工、造纸等“装置型产业”。与综合就业系数的情况类似，一般在各个产业综合资本系数同资本系数的比较中可发现，其差距也是缩小的。

三、产业波及效果分析的其他应用

波及效果分析的应用领域较广，这里主要就特定需求、特定产业的波及效果的预测分析，价格的波及效果，波及效果分析在计划编制中的运用等问题作一阐述。

（一）特定需求、特定产业的波及效果的预测分析

这些最终需求和产业之所以冠以“特定”字样，是因为这类最终需求和产业的生产或扩大，同一般最终需求与产业的生产或扩大不同，其不同点在于前者产生的波及效果强烈，对其他产业的生产和发展，乃至整个国民经济的发展都产生较大或重大影响。因此，要保持国民经济各产业部门按比例协调发展，必须搞好特定需求和特定产业的波及效果的预测分析。

1. 特定需求的波及效果预测分析。这种特定需求往往是指特大型投资项目所造成的特殊需求，例如高速公路、铁路、港湾、大型钢铁基地、巨型化工联合企业，以及大规模住宅建设等投资项目。这些大型投资对国民经济的影响

较大，而且一旦投资实施，就会增加大量需求，这些需求将直接或间接地影响到其他产业部门。如果受到较大波及的产业生产能力没有得到相应发展，那么该大型投资需求会导致物资供应严重短缺、价格上涨，甚至诱发和拉动通货膨胀，最终影响投资的预期效果。因此，在对大型投资项目进行可行性分析时，必须搞好该项目对国民经济各产业部门的波及效果分析。

对某一大型投资项目的波及效果的预测分析并不复杂，其计算方法也较简单。一般地说，其预测分析过程是：首先，将该投资项目所需的最终产品按产业分类进行分解；其次，运用前述方法，将这些需求作为各产业的最终需求 X_{iL} 的增加额，再用波及效果分析模型 $Z=(I-A)^{-1}\cdot X_{iL}$，来分别计算各产业的生产诱发额 Z_{iL}。这些生产诱发额便是该投资项目对各产业将要发生的影响，即该投资项目波及效果的预测数据。

特殊需求项目的波动效果分析和预测在国民经济宏观控制中发挥了重要作用。例如，我国国家统计局曾运用上述方法，对 1988 年后实行经济适度紧缩政策、压缩基本建设投资的不同方案所产生的波及效果作了预测分析（见表 10－7、表 10－8），为政府决策提供了依据。

表 10－7 1989 年压缩基建投资 100 亿元的波及效果 单位：亿元

	劳动报酬系数	每压缩 100 亿元固定资产投资	
		各产业部门产值减少	居民消费总额减少
农业	0.57598	7.56	4.35
轻工业	0.07775	19.35	1.50
重工业	0.10552	149.08	15.73
建筑业	0.21163	67.83	14.35
邮电运输业	0.19443	4.70	0.91
商业	0.33945	9.65	3.28
服务业	0.28498	7.12	2.03
合计		265.29	42.15

资料来源：同表 10－4，第 39 页。

表 10－8 1989 年压缩基建投资的不同方案的波及效果 单位：亿元

压缩固定资产投资方案	减少额				
	社会总产出	工业总产出	影响工业发展速度	居民消费总额	利税
300	795.87	505.29	2.08%	126.48	107.14
500	1326.45	842.15	3.46%	210.80	178.57
900	2387.61	1515.87	6.23%	379.44	321.43
1300	3448.77	2189.59	9.00%	547.95	464.27

资料来源：同表 10－4。

2. 特定产业波及效果的预测分析。对特定产业的波及效果的预测分析，实际上是解决应选择何种产业为主导产业，应扶植、发展什么样的产业为战略产业的问题。当某一产业部门产生或准备兴办某产业的时候，需要了解该产业部门的兴起会对各产业产生什么样的波及效果，以及对整个国民经济增长发生多大影响等。这种特定产业波及效果的预测分析，不仅包括了投资本身的波及效果，而且还包括在投产以后产生的波及效果，也就是原材料的消费造成的生产波及效果。一般地说，对待定产业波及效果的预测分析分两种情况。

第一，如果这个国家没有这一产业，这时需要根据这一新兴产业可能达到的生产水平，依据有关信息分解为投入各产业的产品，然后将它作为最终需求放到模型中进行计算，就可算出该产业的建立对原有各产业的波及效果。

第二，如果该国家有这一类产业或国家内某一地区有这类工厂，并且投入结构也是相同的，那么有一个简便的计算方法，即先从原有投入产出表的逆阵系数表 $(I-A)^{-1}$上求出一个次逆阵系数。计算方法是用该产业的纵列各系数除以该产业横行和纵行交叉点的系数，其各商数值就是该产业生产 1 个单位时对各产业产生的波及效果。这种方法可以用来测定任何产业对其他产业的波及效果系数。

表 10-9 是一张日本汽车工业对其他产业的波及效果系数表。其中 $(I-A)^{-1}$符号栏目下的系数并非一般的逆阵系数，而是将汽车工业部门下的纵列各系数除以汽车工业系数（即横、纵交叉点的逆阵系数）所得的商。

表 10-9 日本汽车工业的生产波及效果

波及产业部门	次 序	A	次 序	$(I-A)^{-1}$
铸、铸件	1	0.063	1	0.091
动力机械、锅炉	2	0.064	2	0.090
批发	3	0.039	3	0.084
橡胶制品	4	0.032	7	0.045
其他工业机械设备	5	0.029	6	0.048
其他轻电气机械设备	6	0.025	4	0.054
板金及电镀产品	7	0.018	9	0.044
其他制造业	8	0.018	10	0.035
其他有色金属一次产品	9	0.018	—	0.026
其他金属制品	10	0.009	—	0.017
热轧钢材	—	0.009	5	0.053
粗钢	—	0.002	8	0.046
石油产品	—	0.002	—	0.030

资料来源：宫泽健一著：《产业联系分析入门》，第 96 页。

（二）价格波及效果的预测分析

1. 价格波及效果的含义。价格波及效果有两层含义：

第一，是指某一产业或某些产业的产品价格变动对其他产业产品价格变化带来的全部影响（包括直接影响和间接影响），这就是该产业或该产业产品价格变化的波及效果。

第二，是指某一或某些产业的工资、利润、折旧、税金等变动对各产业部门产品价格变动带来的全部影响。那么，某产业的工资、利润、折旧、税金等因素中的某一或某些因素发生变动怎么产生价格波及的效应呢？

首先，工资、利润、折旧、税金等都是构成产品价格的重要组成部分。从投入产出表的每一纵列看，某产业部门的单位产品的价格是由生产单位产品过程中直接消耗的中间产品价值和单位产品的毛附加价值两部分组成，后者包括单位产品中的固定资产折旧、劳动报酬和社会纯收入（即税金和产业利润）。根据投入产出表的纵向关系，可得到各产业部门产品价格的下列方程式：

$$p_1 = \bar{a}_{11}p_1 + \bar{a}_{21}p_2 + \cdots + \bar{a}_{n1}p_n + D_1 + V_1 + M_1$$

$$p_2 = \bar{a}_{12}p_1 + \bar{a}_{22}p_2 + \cdots + \bar{a}_{n2}p_n + D_2 + V_2 + M_2$$

$$\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots\cdots$$

$$p_n = \bar{a}_{1n}p_1 + \bar{a}_{2n}p_2 + \cdots + \bar{a}_{nn}p_n + D_n + V_n + M_n$$

式中：p_i 为部门单位产品的价格；$\bar{a}_{ij}$为实物型投入产出表的直接消耗系数；D_i 为 i 部门的单位产品的折旧；V_i 为 i 部门的单位产品的劳动报酬；M_i 为 i 部门的单位产品提供的社会纯收入。

将上述方程式写成矩阵形式为：$\boldsymbol{P} = [(\boldsymbol{I} - \boldsymbol{A})^{-1}]^T\boldsymbol{P} + (\boldsymbol{D} + \boldsymbol{V} + \boldsymbol{M}) = (\bar{\boldsymbol{A}})^T\boldsymbol{P} + \boldsymbol{D} + \boldsymbol{V} + \boldsymbol{M}$

其中：

$$\boldsymbol{P} = \begin{bmatrix} p_1 \\ p_2 \\ \vdots \\ p_n \end{bmatrix};\ \boldsymbol{D} = \begin{bmatrix} D_1 \\ D_2 \\ \vdots \\ D_n \end{bmatrix};\ \boldsymbol{V} = \begin{bmatrix} V_1 \\ V_2 \\ \vdots \\ V_n \end{bmatrix};\ \boldsymbol{M} = \begin{bmatrix} M_1 \\ M_2 \\ \vdots \\ M_n \end{bmatrix};$$

$$(\bar{\boldsymbol{A}})^T = \begin{bmatrix} \bar{a}_{11} & \bar{a}_{21} & \cdots & \bar{a}_{n1} \\ \bar{a}_{12} & \bar{a}_{22} & \cdots & \bar{a}_{n2} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ \bar{a}_{1n} & \bar{a}_{2n} & \cdots & \bar{a}_{nn} \end{bmatrix}$$

其次，从单位产品的价值看，存在着各因素的价值所占比重（即各因素的系数）之和恒等于 1 的关系。即：

$$\sum_{i=1}^{n} \bar{a}_{ij} + a_{Dj} + a_{Vj} + a_{Mj} = 1$$

式中：$\bar{a}_{ij}$为实物型投入产出表的直接消耗系数；a_{Dj}为折旧系数；a_{Vj}为劳动报

酬系数；a_{Mj}为社会纯收入系数。

由此可见，从折旧、劳动报酬、利润、税金等因素作为单位产品价格的重要组成部分来看，任一因素的变动均会引起产品价格的变动；从系数关系看，任一因素的系数发生变化，如增加工资、劳动报酬系数增大，其他因素的系数必然相对减少，然而这些其他因素在单位产品中的绝对价值量并没有减少，这样就必然引起产品的价格上升。显然，某一或某些产业部门的这些因素的任何一项变动将直接引起该产业产品的价格变动，从而产生价格波动效应，导致各产业部门价格的相应变动。正是从这一角度出发，分析某一或某些产业部门折旧、劳动报酬、利润、税金等某一或某几个因素的变动对各产业部门产品价格的全面影响，是价格波动效果预测、分析的重要内容。

2. 某一或某些产业部门产品价格变动对其他产业部门产品价格影响的预测和分析。假设第 n 部门的产品价格要提高 ΔP_n，通过下列公式可以计算其对其他 $n-1$ 个产业部门产品价格的全面影响。

$$\begin{bmatrix}\Delta P_1\\ \Delta P_2\\ \vdots\\ \Delta P_{n-1}\end{bmatrix}=\left[\begin{pmatrix}1-a_{11} & -a_{12} & \cdots & -a_{1,n-1}\\ -a_{21} & 1-a_{22} & \cdots & -a_{2,n-1}\\ \vdots & \vdots & & \vdots\\ -a_{n-1,1} & -a_{n-1,2} & \cdots & 1-a_{n-1,n-1}\end{pmatrix}^{-1}\right]^T$$

$$\cdot\begin{bmatrix}a_{n1}\\ a_{n2}\\ \vdots\\ a_{n,n-1}\end{bmatrix}\cdot\Delta P_n=\begin{bmatrix}\dfrac{b_{n1}}{b_{nn}}\\ \dfrac{b_{n2}}{b_{nn}}\\ \vdots\\ \dfrac{b_{n,n-1}}{b_{nn}}\end{bmatrix}\cdot\Delta P_n$$

式中：ΔP_1，ΔP_2，…，ΔP_{n-1}是由于第 n 产业部门产品价格提高 ΔP_n，而使其他 $n-1$ 个产业部门产品价格的相应提高幅度；b_{n1}，b_{n2}，…，b_{nn}为$(I-A)^{-1}$逆阵中第 n 行的各系数值；

$\begin{bmatrix}a_{n1}\\ a_{n2}\\ \vdots\\ a_{n,n-1}\end{bmatrix}\cdot\Delta P_n$ 表示由第 n 产业产品价格提高 ΔP_n 后，对其他 $n-1$ 个产业部门价格的直接影响（因为通过直接消耗系数计算出来的）；再乘上［$(I-A_{n-1})^{-1}]^T$，则表示对 $n-1$ 个产业部门产品价格直接与间接的全部影响。

3. 应用举例。

例 1：某国某年的价值型投入产出表如表 10－10 所示：

表 10－10 投入产出表 单位：亿元

		中间产品					最终产品			总产品
		农业	轻工业	重工业	其他	小计	消费	积累	小计	X_i
物质消耗	农业	192	448	358	320	1318	1788	94	1882	3200
	轻工业	32	1344	154	320	1850	2236	394	2630	4480
	重工业	640	672	2048	640	4000	440	680	1120	5120
	其他	96	672	512	320	1600	960	640	1600	3200
	小计	960	3136	3072	1600	8768	5424	1808	7232	16000
新创造价值	劳动报酬 v	1904	538	922	800	4164				
	劳动纯收入 m	336	806	1126	800	3068				
	小计	2240	1344	2048	1600	7232				
总产值合计 X_j		3200	4480	5120	3200	16000				

试求：当农业部门产品价格提高 25%时对其他产业部门产品价格的影响。

解：首先，求出各产业部门的直接消耗系数 a_{ij}和完全消耗系数 b_{ij}，结果如表 10－11、表 10－12 所示：

表 10－11 直接消耗系数表（用矩阵 A 表示）

$$\begin{array}{c} \\ \text{农业} \\ \text{轻工业} \\ \text{重工业} \\ \text{其他} \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cccc} \text{农业} & \text{轻工业} & \text{重工业} & \text{其他} \end{array} \\ \begin{bmatrix} 0.06 & 0.1 & 0.07 & 0.1 \\ 0.01 & 0.3 & 0.03 & 0.1 \\ 0.2 & 0.15 & 0.4 & 0.2 \\ 0.03 & 0.15 & 0.1 & 0.1 \end{bmatrix} \end{array} = A$$

表 10－12 完全消耗系数表

$$\begin{array}{c} \\ \text{农业} \\ \text{轻工业} \\ \text{重工业} \\ \text{其他} \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cccc} \text{农业} & \text{轻工业} & \text{重工业} & \text{其他} \end{array} \\ \begin{bmatrix} 0.1090 & 0.2356 & 0.1725 & 0.1877 \\ 0.0464 & 0.5018 & 0.1134 & 0.1972 \\ 0.4114 & 0.5608 & 0.8284 & 0.5143 \\ 0.0904 & 0.3205 & 0.2278 & 0.2074 \end{bmatrix} \end{array} = B$$

其次，将表 10－12 转换成新的排列次序 $(I-A)^{-1}$表，即将该表农业的第一部门转至第四部门，把农业系数转至第四行、第四列，并将对角线系数加上 1，得表 10－13。

表 10－13 $(I-A)^{-1}$表

轻工业	重工业	其他	农业
1.5018	0.1134	0.1972	0.0464
0.5608	1.8284	0.5143	0.4114
0.3205	0.2278	1.2074	0.0904
0.2356	0.1725	0.1877	1.1090

最后，套用本节公式计算，便可得其他产业部门产品的价格影响。

$$\begin{bmatrix}\Delta p_1\\ \Delta p_2\\ \Delta p_3\end{bmatrix}=\begin{bmatrix}b_{41}/b_{44}\\ b_{42}/b_{44}\\ b_{43}/b_{44}\end{bmatrix}\cdot\Delta p_4=\begin{bmatrix}0.2356/1.109\\ 0.1725/1.109\\ 0.1877/1.109\end{bmatrix}\times 0.25=\begin{bmatrix}0.0531\\ 0.0389\\ 0.0423\end{bmatrix}$$

计算结果表明，当农业部门产品价格提高25%时，轻工业产品价格将上升5.31%，重工业产品价格将上涨3.89%，其他部门产品价格将提高4.23%。

例2：以表10－10的投入产出表为例，在假定其他条件不变情况下，如果轻工业部门和重工业部门的工资各提高5%，试计算出其对各部门价格带来的影响。

解：其计算步骤如下：

第一，计算各产业部门的劳动报酬系数 a_{vj}，与社会纯收入系数 a_{mj}，结果如表10－14所示。

第二，通过 $[(I-A)^{-1}]^T$，计算各产业完全劳动报酬系数与完全社会纯收入系数，结果如表10－15所示。

第三，当工资提高5%时，经计算，该重、轻工业部门的直接劳动报酬系数分别提高到0.189和0.126。

表10－14 劳动报酬系数与社会纯收入系数

	农 业	轻工业	重工业	其 他
劳动报酬系数 a_{vj}	0.595	0.12	0.18	0.25
社会纯收入系数 a_{mj}	0.105	0.18	0.22	0.25

表10－15 劳动报酬、社会纯收入的直接系数与完全系数

	$[(I-A)^{-1}]^T$				直接系数		完全系数		
	农业	轻工业	重工业	其他	劳动报酬系数	社会纯收入系数	劳动报酬系数	社会纯收入系数	合 计
农业	1.1090	0.0464	0.4114	0.0904	0.595	0.105	0.7621	0.2379	1.0
轻工业	0.2356	1.5018	0.5608	0.3205	0.12	0.18	0.5015	0.4985	1.0
重工业	0.1725	0.1134	1.8284	0.2278	0.18	0.22	0.5023	0.4977	1.0
其他	0.1877	0.1972	0.5143	1.2074	0.25	0.25	0.5298	0.4702	1.0

第四，用公式 $[(I-A)^{-1}]^T\cdot AV$，计算重、轻工业提高5%后，各产业部门的完全劳动报酬系数，结果是：农业0.8187，轻工业0.5155，重工业0.5194，其他0.5356。

第五，将各产业部门由于重、轻工业部门提高5%得到的完全劳动报酬系数 B_v，相应加上工资提高前各产业部门的完全社会纯收入系数 B_m 之和，再减

去1，所得之差即为各产业部门的价格上升幅度，即 $\Delta P/P=[(B_p-B_m)-1]\times 100\%$，这样：

农业部门价格提高幅度为$[(0.8187+0.2370)-1]\times 100\%=5.66\%$；

轻工业部门价格提高幅度为$[(0.5155+0.4985)-1]\times 100\%=1.4\%$；

重工业部门价格上升幅度为$[(0.5194+0.4977)-1]\times 100\%=1.71\%$；

其他部门价格上升幅度为$[(0.5356+0.4702)-1]\times 100\%=0.58\%$。

若某些产业部门的税收增加，同样可计算出其对各产业部门产品价格的影响。

（三）波及效果分析在计划编制中的应用

编制国民经济中、长期计划，是对国民经济进行宏观控制和计划指导不可缺少的重要手段，无论是社会主义国家和资本主义国家均可运用这种手段。而将波及效果分析应用于计划编制，有助于增强所编制计划的科学性和有效指导性。

波及效果分析应用于计划编制的基本思路是，先预测出计划目标年份的最终需求量，然后依据投入产出模型和波及原理，计算出这些最终产品需求量对各产业部门生产的波及以及相应产出量的影响。这种从最终产品出发编制计划的简要过程是：第一，预测计划期内国民消费总需求；第二，依据计划期生产的增长情况确定积累总额；第三，确定计划期的直接消耗系数，对短期计划可参照使用报告期的直接消耗系数，而对于中长期计划，则要使用R·A·S法等进行预测；第四，利用 $X=(I-A)^{-1}$ 计算计划期内各产业部门的总产出，并与各产业部门实际生产的可能进行反复平衡；第五，选择一个比较合理的计划。

思考题

1. 简述产业关联的涵义、产业关联方式和类型。
2. 简述投入产出表中“中间需求部分”、“最终需求部分”、“毛附加价值部分”的经济含义。
3. 简述实物型、价值型投入产出表及其平衡关系。
4. 什么是直接消耗系数、完全消耗系数？其经济含义是什么？
5. 简述产业关联静态分析的主要内容。
6. 简述“中间需求率”、“中间投入率”在产业关联分析中的作用。
7. 产业波及效果分析的基本工具有哪些？$(I-A)^{-1}$ 的经济含义是什么？
8. 简述产业波及效果的时滞现象。
9. 简述产业波及效果现状分析的主要内容。
10. 简述价格波及效果的含义，怎样进行价格波及效果的预测分析？

第十一章　优　化

产业结构优化理论是产业结构理论的重要内容之一，是一国实现经济持续、稳定、快速发展的重要经济理论。本章将从产业结构高度化、合理化和地区产业结构优化等方面并侧重于从理论上对产业结构优化问题作一阐述，有关政府如何应用产业结构优化理论制定正确产业政策来推动产业结构优化问题，将在产业政策一章中展开。

第一节　产业结构优化概述

一、产业结构优化的涵义与主要内容

（一）产业结构优化的涵义

产业结构优化是指推动产业结构合理化和高度化发展的过程。前者主要依据产业关联技术经济的客观比例关系，来调整不协调的产业结构，促进国民经济各产业间的协调发展；后者主要遵循产业结构演化规律，通过创新，加速产业结构的高度化演进。产业结构优化过程就是通过政府的有关产业政策调整影响产业结构变化的供给结构和需求结构，实现资源优化配置与再配置，来推进产业结构的合理化和高度化发展。

（二）产业结构优化的内容

产业结构优化的内容包括产业结构优化的目标、产业结构优化的对象、产业结构优化的措施或手段、产业结构优化的政策等等。产业结构优化的目标就是要实现产业结构的高度化和合理化，最终实现经济的持续快速增长。从产业结构优化的对象角度来说，主要包括如下几个方面：

1. 供给结构的优化。供给结构是指在一定价格条件下作为生产要素的资本、劳动力、技术、自然资源等在国民经济各产业间的可以供应的比例，以及以这种供给关系为联结纽带的产业关联关系。供给结构包括资本（资金）结构、作为供应因素的投资结构、劳动力供给结构、技术供给结构，以及资源禀赋、自然条件和资源供应结构等。产业结构优化就是要对这些因素进行结构性调整。

2. 需求结构的优化。需求结构是指在一定的收入水平条件下政府、企业、

家庭或个人所能承担的对各产业产品或服务的需求比例，以及以这种需求为联结纽带的产业关联关系。它包括政府（公共）需求结构、企业需求结构、家庭需求结构或个人需求结构，以及以上各种需求的比例；它也包括中间（产品）需求结构、最终产品需求结构，以及中间产品需求与最终产品需求的比例；还包括作为需求因素的投资结构、消费结构，以及投资与消费的比例等。产业结构优化也要对这些因素进行结构性调整。

3. 国际贸易结构的优化。国际贸易结构是指国民经济各产业产品或服务的进出口比例，以及以这种进出口关系为联结纽带的产业关联关系。国际贸易结构包括不同产业间的进口结构和出口结构，也包括同一产业间的进出口结构（即进口和出口的比例）。产业结构优化也要对国际贸易结构进行优化。

4. 国际投资结构的优化。国际投资包括本国资本的流出，即本国企业在外国的投资（对外投资），以及外国资本的流入，即外国企业在本国的投资（外国投资或外来投资）。对外投资会导致本国产业的对外转移，外国投资则促使国外产业的对内转移。这两方面都会引起国内产业结构的变化。国际投资结构就是指对外投资与外国投资的比例结构，以及对外投资在不同产业之间的比例和外国投资在本国不同产业之间的比例及其各种派生的结构指标。产业结构优化也要对国际投资结构进行优化。

二、产业结构效应

产业结构效应，是指产业结构变化的作用对经济增长所产生的效果，即对经济增长发挥着一种特殊的作用。产业结构的高变换率之所以能够导致经济总量的高增长率，是因为产业结构的特殊功能，即产业结构效应在起作用。促进产业结构优化有利于发挥产业结构效应，推动和保持经济的增长率。

（一）产业的关联效应

赫希曼在他的《经济发展战略》一书中详细分析了产业之间的前向关联、后向关联，以及关联效应、前向关联效应和后向关联效应[①]。前向关联是指在投入产出表中纵向的供给部门与横向的需求部门发生的供给关系，横向的需求部门就是纵向的供给部门的前向关联产业。后向关联是指在投入产出表中横向的需求部门与纵向的供给部门发生的需求关系，纵向的供给部门就是横向的需求部门的后向关联产业。这样，如果A产业供应投入品给B产业，那么A产业和B产业之间的关系就是前向关联关系，B产业和A产业之间的关系就是后向关联关系；A产业就是B产业的后向关联产业，B产业就是A产业的前向关联产业。根据这一定义，最终产品只有微弱的前向关联关系（或叫前向联系），

① Albert Otto Hirschman, The Strategy of Economic Development. Yale University Press, 1958

而农业则只有很微弱的后向关联关系（或叫后向联系），中间产品比最终产品或初级产品具有更强、更广泛的前后向联系。

产业的关联效应就是指一个产业的生产、产值、技术等方面的变化通过它的前向关联关系和后向关联关系对其他产业部门产生直接和间接的影响。前向关联效应就是指一个产业在生产、产值、技术等方面的变化引起它前向关联部门在这些方面的变化，或导致新技术的出现、新产业部门的创建等。后向关联效应就是指一个产业在生产、产值、技术等方面的变化引起它后向关联部门在这些方面的变化，例如由于该产业自身对投入品的需求增加或要求提高而引起提供这些投入品的供应部门扩大投资、提高产品质量、完善管理、加快技术进步等变化。

（二）产业的扩散效应

罗斯托在他的《从起飞进入持续增长的经济学》一书中阐述了主导产业的扩散效应概念。根据他的阐述，扩散效应是指某些产业部门在各个历史间歇的增长中，“不合比例增长”的作用对其他关联产业产生的影响。具体表现在三个方面，即回顾效应、旁侧效应和前向效应①。

1. 回顾效应。是指主导部门的增长对那些向自己供应投入品的供应部门产生的影响。罗斯托认为，根据主导部门或新部门的技术特点，它们在处于高速增长阶段时，会对原材料和机器设备等投入品产生新的投入要求。这些投入，反过来又要求现代设计观念和方法的发展。这些投入可能是物质的，如近代棉纺织业刺激了纺织机械和蒸汽动力机的制造，并在广泛的领域促进和改进了冶炼技术。但是，新吸收的投入也可能是人力，例如棉纺织业需要新型的工厂工人、领班和经理。而且，新的要求还可能是制度方面的，如铁路的发展刺激了以更大的规模从小额储蓄者那里动员进行长期投资的方式。

2. 旁侧效应。是指主导部门的成长还会引起它周围地区在经济和社会方面的一系列变化，这些变化趋向于在广泛的方面推进工业化进程。现代工业活动围绕在城市人口、服务和各种制度等方面。这些制度加强了工业成为一个不断发展的过程的基础：即由技术决定的等级制度建立起有纪律的劳动力队伍；处理法律问题及投入和产出市场各种关系的专业人员；城市先行资本投资；银行和商业制度；满足驾驭新工业结构的人的需要而存在的建筑业和服务业。这样，新主导部门的出现常常改变了它所在的整个地区。例如，棉纺织业革命改变了曼彻斯特、波士顿；汽车工业改变了底特律，并引起了老都市中心的改造和新城市中心的产生。这些不仅仅是为了维持铁路，而且还为了经营管理铁路，使之可能成为有利可图的产业。这些旁侧效应，即以起飞期间城市化的加

① 罗斯托编．从起飞进入持续增长的经济学．成都：四川人民出版社，1988

速为标志，扩大了现代人在总人口中的比例，并且强化了关于生产过程的现代观念，这种影响远远超出了新活动本身和投入的直接影响。

3. 前向效应。是指主导部门的成长诱导了新兴工业部门、新技术、新原料、新材料、新能源的出现，改善了自己供应给其他产业产品的质量。罗斯托认为，现代工业活动创造了能够引起新的工业活动的基础，或者通过削减其他工业部门的投入成本，提供吸引企业主管们进一步开发新产品和服务的条件，或者产生一个瓶颈问题。这个瓶颈问题的解决肯定是有利可图的，所以它能吸引发明家和企业家。这样，主导部门产生了一种刺激力，并为更大范围的经济活动提供了可能性，有时候，甚至为下一个重要的主导部门的出现建立起台阶。英国18世纪棉纺织业的扩张，直接而有力地增加了刺激力，使棉纺制造业摆脱了对水力的依赖；而且还有助于奠定一个基础，在这个基础上，瓦特在波尔顿的精心培育下，完成了结果远远超出纺织业的任务。棉纺织业的扩张甚至更直接地增加了寻求新运输途径的刺激力，以更便宜的方式在港口和工厂之间运输棉纺织品材料和最终产品；而且，由此加速了曼彻斯特—利物浦或波士顿—罗威尔的铁路建成。这些铁路的建成又导致了在更广泛的经济前沿中开办新的铁路线。类似地，铁轨的迅速过时，对解决廉价钢的问题产生了有力的刺激，廉价钢又反过来对改进造船、建筑和机器制造技术产生了刺激。主导部门不仅在技术上，而且在原材料供给上，都具有前向效应。

罗斯托认为，经验已经证实了经济增长中主导部门概念的合理性，即这三种来自迅速增长部门的扩散效应的组合促进了经济的快速增长。

（三）产业结构的其他效应

周振华在他的论著《现代经济增长中的结构效应》一书中把产业结构效应分为结构关联效应、结构弹性效应、结构成长效应和结构开放效应。他在分析这些结构效应的时候先设定了一些假定条件。他按照“同质性”原则对产业进行定义，即一种产品由一个产业来生产，诸多产品和诸多产业处于一对一的对应关系中[①]。当然，产业结构还存在其他一些结构效应，如供给效应和需求效应等。

三、产业结构优化的机理

产业结构优化的最终目的是为了实现国民经济的持续快速增长。但是，从产业结构优化到国民经济的持续快速增长是如何转化的呢？以下就来分析产业结构优化的转化机理。

产业结构优化的机理就是通过四步过程实现国民经济的持续快速增长：即

① 周振华编．现代经济增长中的结构效应．上海：上海人民出版社，1996

调整影响产业结构的决定因素；产业结构得到优化；产业结构效应发挥作用；国民经济得到持续快速发展。

1. 调整影响产业结构的决定因素。这些决定因素从供求的角度来说包括供给因素和需求因素；从投入产出的角度来说包括投入结构和产出结构。调整产业结构的决定因素就是要调整供给结构和需求结构，也就是要调整投入结构和产出结构，其中包括调整国际贸易结构和国际投资结构，从而改变产业结构。

2. 产业结构得到优化。产业结构优化既是产业结构调整的目的，也是产业结构调整的结果。产业结构优化的结果一方面是产业结构的高度化，另一方面是产业结构的合理化。

3. 产业结构效应发挥作用。产业结构效应是指产业结构的变化对经济增长的影响程度。产业结构的优化必然对经济增长产生积极的作用。

4. 国民经济在产业结构效应的积极作用下取得比正常增长速度快得多的增长。

第二节 产业结构的高度化

一、创新与产业结构的高度化

（一）产业结构高度化的涵义

产业结构高度化主要是指产业结构从低水平状态向高水平状态的发展，是一个动态的过程。根据产业结构演进的一般规律，产业结构的高度化具有如下几个特征：

1. 产业结构的发展顺着第一、二、三产业优势地位顺向递进的方向演进。

2. 产业结构的发展顺着劳动密集型产业、资本密集型产业、技术（知识）密集型产业分别占优势地位顺向递进的方向演进。

3. 产业结构的发展顺着低附加价值产业向高附加价值产业方向演进。

4. 产业结构的发展顺着低加工度产业占优势地位向高加工度产业占优势地位方向演进。

（二）创新对产业结构高度化的影响

在封闭经济条件下，产业结构的变化是需求结构变动和供给结构变动相互作用的结果。在开放经济条件下，应该再加上国际贸易和国际投资因素。因此，可以说需求结构、供给结构、国际贸易结构和国际投资结构这四种因素是决定产业结构变动的基本因素。然而，在这里起核心作用的是创新。所谓创新，按照熊彼特的观点，是指引入一种新的生产函数，以提高社会潜在的产出

能力。具体表现为三个方面：即创造出新的商品和服务；在既定的劳动力和资金的情况下，提高原有商品和服务的产出数量；具有一种扩散效应的功能，这种扩散效应能促进经济的快速发展。因此，创新不仅可以提高生产商品和服务的能力，而且可以增加品种；同时，创新的出现在产业结构效应的作用下引起关联产业的一系列的积极变化。创新对产业结构的影响既有直接的，也有间接的。

1. 创新对产业结构的直接影响。在一个资源可以自由流动的社会里，当创新可以带来潜在产出能力的提高时，人们将面临这样一种选择，即是主要以增加本产业产出的形式来获得创新的收益呢？还是把本产业的资金、劳动力等要素转移到其他产业，以增加其他产业产出的形式来获得创新的收益呢？这主要取决于具体的创新方式。一般来说，当创新带来的是新产品开发或原有产品的改善时，由于新产品的需求弹性较大，会吸引生产要素流入该部门。这是因为新产品刚上市时，其价格对成本的反应、需求对价格的反应都比较敏感，从而使其产量的提高能获得较高的收益。当该部门能够获得高于一般产业部门平均水平的收益时，其他部门的生产要素就会向它转移。因而，这种方式的创新将倾向于该产业部门的扩张，如20世纪20年代汽车工业的发展就是如此。与此相反，当创新仅仅是导致了原有产品的生产效率提高时，如果这些产品的需求弹性较小，那么这将促使该部门的生产要素向外流出。这是因为原有产品已趋于成熟，其价格对成本的反应、需求对价格的反应已不再特别敏感，从而其产量的大幅度提高将大幅度降低该产品的价格，使其收益下降。所以，这种方式的创新更倾向于使该产业部门收缩，尤其表现为该部门劳动力数量的锐减，如20世纪50至60年代农业的创新就是如此。由此可见，不论哪一种方式，创新都将引起生产要素在产业部门之间的转移，导致不同部门的扩张或收缩，从而促进产业结构的有序发展。

2. 创新对产业结构的间接影响。创新对产业结构变化的间接影响也有两种方式：一是创新通过对生产要素相对收益的影响而间接影响产业结构的变化。经济学家希克斯认为，创新会通过改变各种生产要素，尤其是劳动和资本的相对边际生产率，来改变其收益率之间的平衡。当然，一项创新有可能以相同的比例，同时提高劳动与资本的边际生产率。然而，这种情况是十分罕见的。更常见的是创新对它们的非平衡影响，即资本边际生产率的提高比劳动边际生产率的提高更快。在这种情况下，就会刺激生产要素之间的替代，即资本替代劳动或劳动替代资本。前者就是所谓的“劳动节约型创新”，后者就是“资本节约型创新”。显然，这种要素之间的替代会影响产业结构的变动。二是创新通过对生活条件和工作条件的改变而间接影响产业结构的变化。创新往往会创造新的或某些潜在的巨大需求（最终或中间需求），并且有可能通过连锁

反应对需求产生更广泛的影响。当然，这些需求结构的变动无疑会影响产业结构的变化。

因此，可以说，创新是产业结构高度化的动力。一个国家的创新活动和创新能力是其产业结构有序发展的核心动因。惟有创新，才能从根本上提高产业结构的转换能力，推进产业结构的高度化。

二、产业结构高度化的机制

产业结构的高度化是通过产业间优势地位的更迭来实现的。产业结构的高度化，是各个产业变动的综合结果。它是以单个产业部门的变动为基础的，因为只有单个产业部门的变动才会引起并导致整个产业结构的变化 。因此，我们首先从单个产业部门的变动入手，通过分析单个产业部门扩张与收缩的运动过程，来考察产业结构的高度化的机制。

从单个产业部门的变动来看，一般会经历一个“兴起—扩张—减速—收缩”的运动过程。产业的兴起，往往与新产品的开发相联系。随着新产品的优点逐渐被人们所认识，对它的需求将日益增大；同时创新又成功地大幅度降低了该产品的成本，使该产业迅速扩张，进入一个高速增长阶段。但是，当这种高速增长达到一定临界点之后，就会出现减速增长的趋势。库兹涅茨通过对大量资料的分析，发现了这种产业部门增长速度终究要减缓的现象，并且认为从长期看其存在着一定的规律性。正如他指出的那样，总生产中大多数部门的增长率过了一段时间后的确下降了，从而它们在全国总产值中所占的份额也随之下降了。因此，虽然对于总产值和人均产值来说，没有出现增长减速的趋势，这是典型的；但对一国经济中许多部分来说，它就不是典型的。产出部门增长之所以会发生减速趋势一般是由于以下原因引起的：

1. 技术进步速度缓慢。

2. 增长较慢的产业对其增长的阻尼效应和增长较快的产业对其竞争的压制。

3. 随着产业增长，可利用的产业扩张资金的相对规模下降。

4. 受到新兴国家相同产业的竞争性影响①。

可见，从一个产业较长的生命周期看，任何一个产业部门的增长减速趋势，都不是偶然的，都或多或少显示出一定的规律性。我们再从影响产业部门变动的最主要因素——创新来看，由于创新使该产业的产品成本大幅度下降，从而推动该产业迅速增长。但当产品价格已降至新的创新很难再使成本下降时，换句话说，创新对于降低成本的潜力已趋枯竭时，便会发生创新减缓，因

① 西蒙·库兹涅茨．各国的经济增长．北京：商务印书馆，1985

而迫使该产业增长速度降低下来。

既然任何一个产业部门的发展都与创新相联系，表现出扩张与收缩的规律性，那么一个国家的各个产业部门就可以依据其距离创新起源的远近来确定各自不同的相对地位。库兹涅茨经过研究发现，从较长的时间序列看，产业增长速度随着该产业成长、成熟到衰落而处于高速增长、均速增长和低速增长的变动中。如果从任何一个时点看，总会看到多种处于不同增长速度的产业，即低增长部门、高增长部门和潜在高增长部门同时存在。一般高增长部门由于距离创新起源更近而处于相对优势地位，在总产值中占有较大的份额，并支撑着整个经济的增长。随着时间的推移，由于新的创新与创新的扩散，产业结构的变动呈现为高增长优势产业间的更迭。这是一个连续变动的过程，当原有高增长产业因创新减缓而减速，便会为新的高增长产业所取代。在随后递进的发展过程中，潜在的高增长产业又会转化为现实的高增长产业，以代替原来高增长产业的位置。因此，我们可以得出这样的结论，即产业结构的变动是通过产业间优势地位的更迭实现的①。

衡量产业优势地位主要有三种标准：一是附加价值高低，附加价值高的产业就是占有优势地位的产业；二是产业产值，产值比重大的产业就是优势产业；三是产业关联效应，受原材料供应影响较大的产业如果后向关联效应大就说明它是具有优势地位的产业，受最终需求影响较大的产业如果前向关联效应大就说明它是具有优势地位的产业。附加价值标准强调利润率的高低，产值标准强调产值规模的大小，关联效应标准强调产业的影响力。附加价值的提高，产值规模的扩大，产业影响力的增强都有赖于创新。也就是说，正是创新引起了附加价值、产值规模和产业影响力在不同产业间的变化。这种变化推动了产业结构的高度化。

三、主导产业的选择

（一）主导产业的作用

产业结构高度化与主导产业的转换有着特殊的关系。罗斯托认为，不论在任何时期，甚至在一个已经成熟并继续成长的经济中，经济发展的冲击力之所以能够保持，是由于为数不多的主要成长部门迅速扩张的结果，而且这些部门的扩张又产生了对其他产业部门具有重要意义的作用②。他把主导产业的作用概括为如下三个方面：

1. 依靠科学技术进步，获得新的生产函数。

---

① 周振华．产业结构优化论．上海：上海人民出版社，1992

② ［美］W.W. 罗斯托．经济成长的阶段．北京：商务印书馆，1963

2. 形成持续高速增长的增长率。

3. 具有较强的扩散效应，对其他产业乃至所有产业的增长有决定性的影响。

这三个作用反映了成为主导产业必备的条件，即它们是一个有机整体，缺一就不成为主导产业。根据罗斯托的阐述，只有少数同时兼备创新和较强扩散效应的高增长产业，才能成为主导产业。

罗斯托认为，正是主导产业扩散效应“不合比例增长”的作用推动着经济的发展。同时，这种扩散效应不局限于产业间技术经济联系的效果，还包含着对经济社会发展更为广泛的影响。当然，随着科学技术进步和生产力发展，特别是社会分工日益深化，带动整个产业发展的已不是单个主导产业，而是几个产业共同起作用。罗斯托将此称为“主导部门综合体”。他认为，主导部门综合体是由主导部门和与主导部门有较强后向关联、旁侧关联的部门共同组成的，如钢铁、机械、电力和化学工业共同构成了一个主导部门综合体。

（二）主导产业形成的条件

主导产业及其综合体的形成是与一国经济的发展阶段相适应的。在发达国家工业化各个阶段上明显地表现出主导产业及其综合体的有序转换。当然，由于各国地理条件、资源禀赋、市场需求、人文环境和经济政策等方面的差异对主导产业及其综合体的形成有很大的影响，在历史上不同国家的主导产业及其综合体也不尽相同。但从产业发展的历史进程来看，无论哪个国家及其在何种经济发展阶段上，主导产业及其综合体的形成、发展和转换，都是推动其整体经济发展的根本因素和原动力。同时，主导产业的形成是有一定条件的。罗斯托认为，主导产业的形成必须具备如下条件：

1. 足够的资本积累。主导产业的形成需要有足够的资本积累和投资。一国对主导产业的净投资率（投资额在国民生产总值中的比重）从5%左右提高到10%，同时要和鼓励储蓄、限制消费和引进外资结合起来。

2. 充足的市场需求。主导产业的形成要有充足的市场需求。这样，该产业才有可能不断扩大。

3. 创新，包括技术创新和制度创新。只有创新，才能使本产业和其他产业不断节约成本，提高劳动生产率，提高产出，满足潜在的市场需求。同时还要有制度创新，才能使一大批具有创新意识的企业家、工程师涌现出来，并为企业的发展提供技术、制度、管理等方面的保证。

此外，罗斯托还提出了主导增长部门、辅助增长部门和派生增长部门三个概念。主导增长部门是指与技术进步相联系、能引入新的生产函数并在经济增长中真正起主导作用的产业，它对其他产业增长具有较强的前向拉动和后向推动作用。辅助增长部门或派生增长部门都不成为主导产业。

（三）主导产业的实现形式

从世界各国的实践来看，主导产业的实现形式无非如下两种：

1. 市场自发调节。采取这种形式的国家认为，市场竞争和供求关系足以促进具有竞争能力的产业的发展。产业结构的高度化也可以通过市场供求和价格机制来实现，没有必要制定产业规划和为对某些主导产业进行扶持而制定产业政策。同时认为，政府对选择主导产业的认识不如市场力量更有权威性。在过去，许多西方国家就是采取这种形式的。它们一般不追求产业结构的优化问题，而强调产业的自我调节，只在经济发展过程中出现问题时，才被动地采取一些补救措施和制定一些相应的产业政策。但是在今天，许多国家都加强了对产业发展的干预。例如，美国从90年代开始就制订了一系列产业技术政策，加快高科技产业的发展。

2. 政府积极干预。采取这种方式的国家通过制定产业政策，选择主导产业和确定产业发展序列，不断促进产业结构的高度化。日本是比较早采用这种形式的国家，它没有沿袭欧美发达国家发展产业的经验，而是选择了一条超常规发展的道路。日本主要根据“收入弹性基准”和“生产率上升基准”选择主导产业和确定产业发展顺序。

近年来，越来越多的国家开始重视第二种形式。西方发达国家采取政府积极干预的形式促进主导产业（如信息产业）的发展。发展中国家由于市场经济不发达，对主导产业采取倾斜政策显得尤为重要。这样，它们可以使主导产业获得较快发展，并不断促进产业结构的高度化，从而实现“追赶型”国家“后发性利益”和持续、快速发展本国经济的目的。

（四）主导产业的转换和发展

实践表明，主导产业的转换和发展经过五个不同的历史发展阶段，见表11－1。

表11－1 主导产业发展的五个历史阶段

阶段	主导产业部门	主导产业群体或综合体
第一阶段	棉纺工业	纺织工业、冶炼工业、采煤工业、早期制造业和交通运输业
第二阶段	钢铁工业、铁路修建业	钢铁工业、采煤工业、造船工业、纺织工业、机器制造、铁路运输业、轮船运输业及其他工业
第三阶段	电力、汽车、化工和钢铁工业	电力工业、电器工业、机械制造业、化学工业、汽车工业，以及第二个主导产业群各产业
第四阶段	汽车、石油、钢铁和耐用消费品工业	耐用消费品工业、宇航工业、计算机工业、原子能工业、合成材料工业，以及第三个主导产业群各产业
第五阶段	信息产业	新材料工业、新能源工业、生物工程、宇航工业等新兴产业，以及第四个主导产业群各产业

上述主导产业发展的五个历史阶段说明，在经济发展的历史长河中，产业结构的高度化是主导产业及其群体不断更替、转换的一个历史演进过程，是一个产业结构由低级到高级、由简单到复杂的渐进过程。在这个过程中，主体需要的满足和主体发展中不同阶段的不可逾越性，以及社会生产力发展中技术的不同阶段之间的不可间断性，决定了发展中国家在选择和确定主导产业及其群体进行主导产业及主导产业群的建设时，一方面必须循序渐进；另一方面也可以兼收并蓄，综合几次主导产业及其群体的优势，在整个产业的某些领域实现"跳跃式"发展，在起点低、发展时点晚的情况下，用较短的时间走完产业结构高度化所走过的近250年的历程，实现经济社会的现代化。

第三节 产业结构的合理化

一、产业结构合理化的涵义

（一）产业结构合理化的概念

产业结构合理化主要是指产业与产业之间协调能力的加强和关联水平的提高，它是一个动态的过程。产业结构合理化就是要促进产业结构的动态均衡和产业素质的提高。因此，产业结构的合理化要解决的问题包括：供给结构和需求结构的相互适应问题；三次产业以及各产业内部各部门之间发展的协调问题；产业结构效应如何充分发挥的问题。

所谓产业结构合理化要求在一定的经济发展阶段上，根据消费需求和资源条件，对初始不理想的产业结构进行有关变量的调整，理顺结构，使资源在产业间合理配置，有效利用。衡量产业结构是否合理的关键在于判断产业之间是否具有因其内在的相互作用而产生的一种不同于各产业能力之和的整体能力。如果产业之间相互作用的关系越协调，结构的整体能力就会越高，则与之相应的产业结构也就越合理。相反，如果结构关系不协调，结构的整体能力就会降低，那么与之相应的产业结构就不合理。

产业结构不协调，其主要原因有两个：

1. 供给结构的变化不能适应需求结构的变化。其表现形式有三种：

（1）需求结构变化，供给结构不变，造成供应不足。这是因为供给结构的刚性导致对市场的灵敏性不够，供给结构在需求结构变化以后的一定时期内继续保持不变。在市场不完善、信息不对称的条件下经常会出现这样的情况。

（2）需求结构变化，供给结构的变化滞后，造成供应滞后。这主要是时滞造成的。从需求结构的变化到供给结构的变化之间存在一个时滞问题，但时滞的长短有一个适度性问题。时滞过长必然造成产业结构的不协调。

(3) 需求结构变化，供给结构的变化过度，造成供应过剩。

2. 需求结构的变化不能适应供给结构的变化。其表现形式有三种：

(1) 供给结构变化，需求结构不变，造成需求不足。例如，由于人均收入水平不高，高档商品的出现无法吸引低收入阶层的光顾。又如，经济发展处于低潮时期，利率降低，资金供应量增加，但它仍然没有刺激投资需求的增长。

(2) 供给结构变化，需求结构的变化滞后，造成需求滞后。从供给结构变化到需求结构变化也同样存在时滞问题，但时滞过长必然造成供给结构和需求结构的不相适应，进而造成产业结构失调。

(3) 供给结构变化，需求结构的变化过度，造成需求过度。例如，新技术促成了新产品的出现，但一时生产能力还不足，或者还没有形成规模的生产能力，或是资金不足的原因，或是人才的原因，短时期内满足不了快速膨胀的需求。对紧俏商品的抢购风潮就是典型的例子。改变以上两种不良状况的关键是促使供给结构的变化和需求结构的变化互相适应。只有这样，才能使产业结构得到协调发展。因此，产业结构调整既包括对供给结构的调整，也包括对需求结构的调整，当然还包括对开放条件下的国际贸易结构和国际投资结构的调整。

产业结构趋于合理化的标志是：能充分有效地利用本国的人力、物力、财力以及国际分工的好处；使国民经济各部门协调发展，社会的生产、交换和分配顺畅进行，社会扩大再生产顺利发展；使国民经济持续稳定地增长，社会需求得以实现；能实现人口、资源、环境的良性循环。

(二) 产业结构合理化的内容

从上面的分析中可知，协调是产业结构合理化的中心内容。产业结构的协调不是指产业间的绝对均衡，而是指各产业之间有较强的互补和谐关系和相互转换能力。只有强化产业间的协调，才能提高其结构的聚合质量，从而提高产业结构的整体效果[①]。产业结构的协调涉及到产业之间各种关系的协调，如生产、技术、利益和分配等。我们这里主要从产业间生产和技术相互关系的角度来考察协调问题。产业之间是否处于协调状态，一般可以从以下几个方面进行观察和分析：

1. 看产业素质之间是否协调。即相关产业之间是否存在技术水平的断层和劳动生产率的强烈反差。如果存在着断层和强烈反差，产业之间就会产生较大的摩擦，表现为不协调。我们可以用比较劳动生产率，即产业部门的国民收入份额与该部门的劳动力份额之比，来大体衡量产业间的协调程度。一般而言，如果各产业的比较劳动生产率数值分布得比较集中而又有层次性，则说明

① 周振华．产业结构优化论．上海：上海人民出版社，1992

各产业的素质比较协调；如果各产业的比较劳动生产率数值分布得很离散而无序，则说明各产业的素质不协调。

2. 看产业之间的联系方式是否协调。产业之间存在着投入与产出的联系，表明了产业之间相互依赖和相互影响的关系。协调的产业之间的相互联系方式有两个基本特征：一是相互服务，即各产业部门在投入产出联系的基础上互相提供帮助，如农业的发展为工业提供劳动力和原材料，工业反过来又为农业的发展提供机械装备和技术；二是相互促进，这意味着一个产业的发展不能以削弱另一产业的发展为代价。如果各产业之间能够做到相互服务和相互促进，那么它们之间的这种联系方式就是协调的；反之，则是不协调的。

3. 看各产业之间的相对地位是否协调。在一定的经济发展阶段上，各产业的经济作用以及相应的增长速度是不同的，因而各产业在产业结构中所处地位也是不同的，从而形成了各产业之间有序的排列组合。各产业相对地位的协调就是指产业结构内部各产业的排列组合具有比较丰富的层次性，各产业之间的主次与发展的轻重缓急关系比较明确和适宜。如果各个产业主次不分，轻重无序，甚至出现产业的结构逆转，则说明各产业之间的相对地位是不协调的。

4. 可以从供给是否与需求相适应来判断产业之间是否处于协调状态。在需求正常变动的前提下，产业结构的协调将使其具有较强的适应性和应变能力，即通过自身结构的调整适应新的需求变动，使供给和需求之间无论是在数量上还是在结构上的差距都逐渐缩小，并且使供需之间的矛盾弱化。相反，如果对于需求的正常变动，供给迟迟不能作出反应，造成长时间的供需不平衡，则说明产业间的结构是不协调的。

（三）产业结构的合理化是经济增长的客观要求

产业结构的合理化是经济协调增长的客观要求。所谓经济的协调增长，就是要使经济在不平衡增长的过程中达到平衡增长的目的，最终使国民经济的各个部门得到全面的发展。在经济从不平衡增长向平衡增长转变的过程中，产业结构的不断合理化是至关重要的。只有产业之间具有相互协调的联系方式，各产业之间的关联效应才可以合理展开，某些产业部门的优先发展才能带动其他产业部门的发展，从而带动整个经济系统的发展。如果各个产业之间不具备相互服务和相互促进的关系，则个别部门的优先发展只能导致产业部门之间增长关系的不协调，从而不能使经济协调增长、实现国民经济平衡增长的目的。

产业结构的合理化是经济持续增长的客观要求。一般而言，经济的持续增长取决于资源（资本、劳动力、技术等）的不断投入及其有效配置，而产业结构的合理与否在很大程度上决定了资源配置的效果。如果产业结构比较合理，与国内和国际市场需求相适应，与技术的发展水平相适应，则资源配置是有效的，投入的不断增长即能保证产出的不断增长，经济就得以持续增长。如果产

业结构扭曲，则会严重降低资源配置的效果，即使短期的高增长能够发生，最终也会由于结构的制约而不能持续下去。

由此可见，只有使各产业间保持协调状态，即在一定经济条件下实现产业结构的合理化，才能保证经济增长的协调性和持续性。

二、产业结构合理化的基准

（一）关于产业结构合理化基准的评说

目前我国理论界在论证产业结构是否合理方面，主要有以下几个判断标准：

1. 国际基准。即以钱纳里等人倡导的标准产业结构为依据，来判断经济发展不同阶段上的产业结构是否达到了合理化。以大量的历史数据进行统计回归所得出来的产业发展的标准产业结构，确实能够反映产业结构变动的一般规律，从而可以被用来作为认识和判断各国产业结构变动是否合理的参照系。但是，这种“标准结构”的参照系，至多只能作为判断产业结构是否合理的一种粗略的依据，而不能成为一种绝对的判断标准。原因是标准产业结构是通过各国同一发展阶段上产业结构的统计资料进行回归分析得出的，而各国在不同经济时期和经济发展环境变化较大的情况下，如所处的国际经济环境、国内资源禀赋、劳动力的素质和技术水平，以及所选择的发展战略是各不相同的，因而很难有统一的发展模式和产业结构，所以很难用一种标准模型来判断不同时期各国的产业结构是否合理。

2. 需求结构基准。即以产业结构和需求结构相适应的程度作为判断产业结构是否合理的标准。两者适应程度越高，则产业结构越合理；相反，两者不适应或很不适应，则产业结构不合理。如前所述，畸形的产业结构意味着它同需求结构的严重背离。在此意义上，此基准有其合理性。但是，单纯以此基准来判断产业结构是否合理具有一定的片面性，因为我们首先要确定需求是否正常，在需求正常的前提下，才可以对产业结构是否合理进行判断。若需求畸形，则供需之间发生差距是正常的；若产业结构适应畸形的需求发生变动，则这种变动恰恰是不合理的。

3. 产业间比例平衡基准。即以产业间的比例是否平衡作为判断产业结构合理与否的标准。从理论上说，经济增长是在各产业协调发展的基础上进行的，产业之间保持比例平衡是经济增长的基本条件。但是，不能将此基准绝对化，认为无论何时何地产业结构都要保持这种比例平衡才是合理的。事实上，在经济的非均衡增长情况下，各产业部门的增长速度是不同的，有的高速增长，有的低速增长，从而导致相互之间的比例发生变化，出现结构不平衡。一般情况下，这是正常的。只有那种超越了一定界限的结构失衡，才会导致经济

不能正常运行，才是真正的结构不合理。

上述三种判断基准从不同角度来考察产业结构是否合理，既有其科学性，又有其各自的局限性。国际基准忽视了经济条件的不同，需求结构基准将供需的适应性作为唯一的判断标准，产业间比例平衡基准忽略了经济非均衡增长对产业间比例的积极影响。因此，不能将其中某一基准作为判断产业结构是否合理的绝对基准，而应全面考察，综合运用。

（二）产业结构合理化的比较与测定

目前在识别和论证产业结构是否合理及产业结构的变化方向时，通常采用以下分析方法：

1. 国际比较法。即以钱纳里的标准产业结构为基础，将某一国家的产业结构与相同国民生产总值下的标准产业结构加以比较，偏差较大时即认为此时的产业结构是不合理的[①]。前面已经说过，此种方法只能大致判断，而不能最后以此认定产业结构是否合理。

2. 影子价格分析法。按照西方经济学的理论，当各种产品的边际产出相等时，就表明资源得到了合理的配置，各种产品供需平衡，产业部门达到最佳组合。因此，可用各产业部门的影子价格与其整体影子价格平均值的偏离程度来衡量产业结构是否合理，偏离越小，产业结构就越趋于合理。

3. 需求判断法。即判断各产业的实际生产能力与相应的对该产业产品的需求是否相符，若两者接近或大体接近，则目前的产业结构是较为合理的。

4. 需求适应性判断法。即判断产业结构能否随着需求结构的变化而自我调节，使产业结构与需求结构相适应，实现社会生产的目的。其判断方法为：分别计算每一产业产品的需求收入弹性和生产收入弹性；若两者相等，则说明此产业与社会需求有充分的适应性；若每一产业的需求收入弹性和生产收入弹性都相等，则说明整个产业结构与需求结构是相适应的，产业结构是合理的。

5. 结构效果法。即以产业结构变化引起的国民经济总产出的变化来衡量产业结构是否在向合理的方向变动，若结构变化使国民经济总产出获得相对增长，则产业结构的变动方向是正确的。

三、产业结构合理化的调整

（一）产业结构合理化调整的过程及其收益

从产业结构趋于合理化的调整过程来看，主要有如下两个过程：一是在部门、行业之间不断进行调整、协调，使之趋于均衡的过程；另一过程则是这种均衡被打破的过程。除去特殊情况不论，均衡被打破的原因主要来自两个方

① 毛林根．产业经济学．上海：上海人民出版社，1996

面，一是需求和需求结构发生变化，产业结构随之发生调整；二是由于技术进步，某些产业供给能力发生变化，则产业结构需要做出调整以适应相对不变的需求和需求结构。

在短期内技术水平不发生重大变化的情况下，产业结构由不合理向合理转变的过程中，其边际收益是递减的。这是由于结构调整的过程也是结构扭曲程度不断缩小的过程。随着产业结构逐渐趋于协调，由于产业结构扭曲所造成的经济损失也逐渐减少，从而纠正这一扭曲所获得的收益也将越来越少。然而，将整个产业结构的变化和发展放在较长时间段内考察，可以看出，由于技术进步而一次次进行的结构调整，其边际收益并不表现出递减的规律。技术的进步使满足一定需求所需的劳动力和各种物质生产要素得到节约，生产效率成倍提高，促使人类生活不断达到更高的水平。如果将由于技术进步造成的每一轮产业结构调整视为整体产业结构变化的“边际”时，边际收益并不是递减的。

（二）产业结构合理化调整的机制和动力

产业结构之所以从不合理向合理化的方向发展，其动力是结构调整过程中收益的存在。但在不同的结构调整机制中，结构调整动力的表现形式是不同的。产业结构调整机制是一种根据现有产业结构状态，通过输入某种信号和能量，引起结构的变动，从而形成新的产业结构状态的作用过程。根据输入信号的性质和调整方式的类型，理论上可以把产业结构的调整机制分为市场机制和计划机制。

1. 产业结构调整的市场机制。市场机制调整产业结构在很大程度上是一种经济系统的自我调整过程，即经济主体在市场信号的引导下，通过生产资源的重组和在产业部门间的流动，使产业结构尽可能适应需求结构变动的过程。由于种种原因，需求结构发生了变化，从而破坏了原有的供需结构，使某些产品供给大于需求，而某些产品需求大于供给，从而引起这些产品的价格发生相应的波动。当价格波动幅度大到一定程度，即大到部门间生产资源转移的临界点（转移后收益 = 转移成本 + 机会成本）时，产品价格下降部门的资源就会转移到产品价格上涨的部门，直到形成供给结构和需求结构之间新的平衡点为止。在这一产业结构调整过程中，产业结构变动的信号就是市场价格，动力是无数分散的经济主体对增加利润和避免损失的追求。

2. 产业结构调整的计划机制。产业结构的计划调整机制是一种对经济系统的调控过程，即政府向经济系统输入某种信号，直接进行资源在产业间的配置，使产业结构得以变动的过程。政府机关根据现有产业结构的状况和对产业结构变动的预测，从经济发展的总体目标出发，通过纵向等级层次向经济主体发布指令，以调整产业部门间的供求关系。这些指令通常有两种类型：一类是直接对企业的生产数量加以要求；另一类是通过变动各部门的投资计划来调整

资产增量在产业间的配置，从而变动产业结构。在这一产业结构调整过程中，结构变动的信号是政府的计划数量或指令，动力是政府对经济持续、稳定、协调增长的追求。

产业结构的市场调节机制和计划调节机制各有其优点及局限性：市场调节机制比较准确、稳妥，又比较灵敏，但却是事后调节，成本较大，时滞较长；计划调节机制具有事前主动性，调整成本较小，却有欠准确，市场摩擦较大。因此，单独使用其中一种调节方式，难于达到产业结构合理化的目的。只有把两者很好地结合起来，才能使产业结构向合理化的方向调整。目前，世界各国基本没有哪一国家采用单一的市场调节形式或计划调节形式，而是两种形式结合使用，只是侧重点有所不同而已。

第四节 地区产业结构优化

一、地区的界定

产业结构具有层次性。地区产业结构就是指地区层次的产业结构。所以，要分析和研究地区产业结构就要先对地区进行界定。界定地区的方法主要有三种，即均质区域法、极化区域法和行政区域法。均质区域法是指按内部性质具有相对的一致性而外部性质具有较大的差异性为标准来划分经济区域的方法，这一划分方法强调其所属区域的共性。极化区域法是指按照区域增长极[①]（主要是中心城市和拥有战略产业的地区）的关联关系来划分经济区域的方法，它强调增长极对关联地区的辐射作用。行政区域法是指一国政府为了方便管理并有利于实现一定的经济目标主要按照行政区划来划分经济区域的方法，它强调经济区域中国家行政管理的重要性。按照以上三种经济区域的划分方法，可把一国经济划分为如下三大类不同的经济区域体系：

1. 按均质区域法划分的经济地带。这是一种较粗略的划分方法，它使位于同一经济带之内的不同地区具有相近的自然、经济、社会等条件和发展水平，其主要目的在于处理不同发展水平上的地区之间的关系。例如，我国《国民经济和社会发展“九五”计划和2010年远景目标纲要》将我国划分成七个跨省市区的经济区域：长江三角洲及沿江地区、环渤海地区、东南沿海地区、西南和华南部分省区、东北地区、中部五省地区和西北地区。经济地带的划分，排除了地区内发展的不平衡因素，有利于一国从总体上把握地区经济发展

① 增长极概念详见产业布局理论中的增长极理论，或法国经济学家佩鲁（F. Perroux）的增长极理论。

的基本走向，有助于正确处理国内发达地区与欠发达地区间的关系。

2. 按极化区域法划分的大经济区。这是指以中心城市和交通要道为依托划分的、具有全国意义的专门化经济区域。它由环绕中心城市、专业化部门的相互关联地区所组成。大经济区主要依据经济活动的内在联系和地理的自然特点来划分极化区域。这种划分以经济效益为核心，强调生产联系和产业结构的合理化，其目的在于充分发挥经济中心的作用，带动地区经济的发展。这种划分方法有利于发挥经济中心的辐射作用。

3. 行政区域法划分的行政区划经济区。行政区划经济区是按行政权力的覆盖面来划分的。这种划分是区界明确，有利于政府实施经济管理行为。在我国，行政区划经济区包括省市区层次的经济区、地市层次的经济区、县市层次的经济区等。具有全国意义的省市区层次的经济区是一个大国进行宏观经济管理所不可缺少的重要层次，它往往与相应等级的极化区域基本一致，具有较强的实际意义。

综上所述，经济地带、大经济区和行政区划经济区是一国具有国民经济意义的经济地区，能够从不同方面反映国民经济地域分工体系的结构。

二、地区产业结构优化与经济发展

（一）地区产业结构的涵义

地区产业结构是指一个国家按照一定划分标准划分的经济区域内产业与产业之间的技术经济联系和数量比例关系。地区产业结构按照不同划分标准可以划分为地区三次产业结构、农轻重结构、原材料与加工工业结构、要素密集型产业结构等。地区产业结构既是地区经济结构的主要内容，又是国家总体产业结构的子系统。实践证明，地区产业结构优化对任何一个大国的经济发展都是至关重要的。

（二）地区产业结构的特点

地区产业结构不仅是全社会生产分工的产物，也是地域分工的产物。各个地区自然条件、要素禀赋等的不同，形成了地区比较优势的不同，产生了地域分工，使各种产业在不同地区的分布情况不同。在地区层次上，地域分工表现为以地区专门化生产为中心的社会再生产各环节、各部门的组合；在国民经济层次上，地域分工表现为各地区之间的生产协作。因此，地区产业结构也可以说是资源有效配置的经济结构与空间结构的结合。一国的地区间由于不存在国界问题，地区间的生产要素和商品具有较强的流动性，区际分工和联系也远比国家之间生产要素和商品的流动性要强，所以，地区产业结构往往各具特色，不能自成体系。一般来说，地区产业结构具有以下特点：

1. 地区产业结构中往往并不具备一国国民经济的所有部门。

2. 地区产业结构中一般都具有若干个在全国具有专业化分工优势的产业部门。

3. 各地区比较优势不同，专业化部门各异，产业结构往往存在明显差异。

4. 地区产业结构之间互补性、依存性较强。

（三）地区产业结构优化与经济发展

合理与协调的地区产业结构是地区经济增长的重要保证。一方面，当地区产业结构出现不合理或不协调时，非常有必要进行地区产业结构调整，优化地区产业结构；另一方面，为了促进地区经济的持续快速发展，也非常有必要促进地区产业结构的高度化和合理化。所以，地区产业结构优化将会促进经济的快速发展，经济的快速发展也会促进地区产业结构的高度化和合理化，从而促进地区产业结构的优化。

地区产业结构优化与地区经济增长都是地区经济发展的重要方面。经济增长从总体规模方面反映了地区经济发展的数量扩张；而结构优化则从产业技术水平方面反映了地区经济发展的质量演进，其实质是通过结构改善来提高产出和效益水平。两者在地区经济发展过程中密切联系、相互制约。经济增长引起产业结构演进，而结构演进又进一步推动经济增长。因此，地区产业结构的优劣是一个地区经济发展质量和水平的重要标志，地区产业结构的转换和演变决定着地区工业化、现代化的进程，合理、高效的地区产业结构是地区经济大发展的必备条件。要实现地区经济持续、快速的增长和发展必然要求地区产业结构的良性演变，就必须努力促进地区产业结构的高度化和合理化。优化地区产业结构是每个国家，特别是国土较大的国家经济发展过程中所必须重视的大课题。我国是一个幅员辽阔的大国，地区差异很大，经济发展又极不平衡，地区产业结构优化问题显得格外突出和重要。

三、地区产业结构的影响因素

影响地区产业结构的主要因素是地区性的特殊条件，其中包括：以下几个方面：

1. 地区要素禀赋。地区生产要素的特殊性决定了地区产业结构与其他地区产业结构的不同。劳动力资源丰富的地区有利于发展劳动密集型产业，形成劳动密集型产业为主导的地区产业结构；劳动力素质较高的地区则有利于发展技术密集型或知识密集型产业，形成技术或知识密集型产业为主导的地区产业结构；矿产资源较丰富的地区有利于发展资源型产业，形成资源型产业为主导的地区产业结构；当然，资金较丰富的地区也有利于形成资金密集型产业为主导的地区产业结构。地区拥有的劳动力、资金、技术和资源等生产要素是地区产业结构的决定性因素。发展地区经济一定要根据地区要素禀赋条件来安排。

地区产业结构的现实水平脱离不了地区生产要素供给的状况，地区产业结构的优化也必须从地区生产要素供给的现实条件出发。

2. 需求结构导向。需求结构是产业结构演进的推动力。旺盛的消费需求为地区产业的发展提供了广阔的市场，为产业的扩张提供了市场保证。需求结构的变化又会引起产业结构的变化。地区消费水平的提高将促使消费结构的升级，从而促进产业结构的高度化。同时，在存在区际分工协作的条件下，地区产业结构还会受到其他地区需求结构的影响，特别是消费水平较高地区的影响。在存在国际分工的条件下，地区产业结构还会受到国际市场需求结构的影响，尤其是消费水平较高国家的影响。一个地区的经济开放度越高，其他地区和国际市场的需求结构与该地区产业结构相互关联和影响的程度就越高。实践证明，地区经济对其他地区和国际市场开放度越高，就越有利于地区产业结构的优化，就越有利于地区经济的发展。

3. 地区间的经济联系。地区间的经济联系越紧密，产业的结构效应就越能发挥作用。地区间的经济联系主要是地区间商品的区际贸易和生产要素的区际流动。区际贸易是实现地区间比较利益的必由途径。它通过比较各地区的经济优势，形成地区产业结构之间的分工；它还沟通了地区间的产业关联，使地区产业结构受到其他地区需求结构和供给结构的影响。生产要素的区际流动将改善地区生产要素的供给状况，进而优化地区产业结构。在开放经济的条件下，地区产业结构还受到区外和国外市场的较大影响。国际间的商品贸易和要素流动最终要落实到一国的某些地区，直接影响这些地区的产业结构，并通过区际联系间接影响其他地区的产业结构。

4. 生产的地区集中度。生产的地区集中度是指一个国家某产业产品在某地区的生产规模在全国中的比重。它可以用区位商来表示。生产的地区集中度主要受国家的产业布局战略、经营环境、市场规模、生产要素等多种因素的影响。不同产业之间生产的地区集中度的不同就决定了不同的地区产业结构。

除以上因素外，地区的政治法律环境、经济政策环境、交通条件、历史文化背景等都会不同程度地影响地区产业结构。这些因素互相联系、互相作用，共同决定了地区产业结构的现状和发展方向，同时也构成了地区产业结构优化的基础和途径。

四、地区产业结构分析的经济指标

优化地区产业结构，促进地区产业结构的高度化和合理化，必须进行大量的论证工作。这样，论证体系的建立还必须借助一些定量分析的方法，包括多种指标体系和经济模型。以下主要介绍一些常用的有关地区产业结构分析的经济指标。

（一）反映地区产业结构专业化的经济指标

地区产业结构的专业化是指某地区某一个或几个产业的生产相对于全国水平的集中程度。专业化水平的衡量可以从产值、产量、劳动力数量、固定资产额、产品输出量等几方面来考察。反映地区产业结构专业化的指标主要有：

1. 区位商（Location Quotient，简称 LQ），也称生产的地区集中度指标。区位商通过各产业部门在各地区的相对专业化程度间接地反映了区域间经济联系的结构和方向。常用的测定指标可以是产值、产量、就业人数、固定资产等。其计算公式如下：

$$区位商(LQ)=\frac{某地区A部门就业人数\div某地区全部就业人数}{全国A部门就业人数\div全国总就业人数}=\frac{某地区A部门就业人数\div全国A部门就业人数}{某地区全部就业人数\div全国总就业人数}$$

以上公式中的就业人数可以用产值、产量和固定资产额分别代替来计算各自的区位商。用就业人数、产值、产量和固定资产额分别计算出的区位商，分别称为地区劳动力集中度、产值集中度、产量集中度和固定资产集中度。

$LQ>1$，表明 A 产业在该地区专业化程度超过全国，属于地区专业化部门。$LQ<1$，说明该地区 A 产业的专业化水平低于全国，还必须从区外输入产品；$LQ=1$；表明该地区 A 产业专业化水平与全国相当，基本自给自足。LQ 值越大，专业化水平越高。

区位商的计算简便易行，却是较为粗略的经济指标。地区劳动力集中度、产值集中度、产量集中度和固定资产集中度都无法准确表示地区内产业部门的生产率与全国同类产业生产率的差异，还有可能发生偏差。

2. 人均产量系数和人均产值系数。其计算公式为：

人均产量系数＝某地区 A 产业产品的人均产量÷全国 A 产业产品的人均产量

人均产值系数＝某地区 A 产业产品的人均产值÷全国 A 产业产品的人均产值

这两个系数反映了该地区某产业与全国同类产业相比的劳动生产率。人均产量系数、人均产值系数大于 1 的产业，说明该地区该产业的劳动生产率水平高于全国平均水平，同时也往往是地区的专业化部门。

3. 地区产业区际输出指标。在地区经济开放的条件下，地区生产的产品必然要输出到外地和外国。这样，就存在地区产业区际输出的问题。这一指标也能反映地区产业的专业化水平。主要指标有：

区域商品率＝某地区 A 产业产品输出量÷该地区 A 产业产品生产总量

区际商品率＝某地区A产业产品输出量÷全国各地区A产业产品输出总量

一般来说，地区专业化产业的区域商品率和区际商品率在全国各地区中位居前列。区域商品率越高，说明输出商品越多，也说明该地区该产业的专业化水平越高。区际商品率越高，说明该地区该产业的输出在全国的地位越重要，该产业的地区专业化程度也越高。

4. 区域产业输出系数。计算公式如下：

区域产业输出系数＝某地区A产业输出÷该地区各产业输出

这一指标有时也被用来说明地区产业的专业化程度。它涉及到多个产业，因而常用输出产值来计算。价格的换算要统一，否则就缺乏可比性。

（二）反映地区产业结构趋同化的经济指标

不同地区间的产业结构会有很大差异，也会有相似。这种差异性越大，表明地域分工水平越高，地区经济互补性越强，区际联系越密切；相反，地区产业结构之间越相似，地域分工水平就越低，地区经济互补性就越弱，区际联系就越少。地区产业结构的趋同化程度或差异程度，可以用常用的相关系数和联合国推荐的相似系数来衡量。

1. 相关系数。公式如下①：

$$r_{ij}=\frac{\sum_{k=1}^{n}(X_{ik}-\bar{X}_i)(X_{jk}-\bar{X}_j)}{\sqrt{\sum_{k=1}^{n}(X_{ik}-\bar{X}_i)^2\sum_{j=1}^{n}(X_{jk}-\bar{X}_j)^2}}\qquad(-1\leqslant r_{ij}\leqslant 1)$$

式中：r_{ij}——表示 i 地区和 j 地区的相关系数，X_{ik}、X_{jk}——表示部门 k 在地区 i 和地区 j 产业结构中所占的比重，$\bar{X}_i$、$\bar{X}_j$——表示 i 地区和 j 地区各个部门在其产业结构中比重的平均值。

当 $r_{ij}=-1$ 时，说明地区 i 和地区 j 产业结构截然相反；当 $r_{ij}=1$ 时，说明地区 i 和地区 j 的产业结构完全相同；r_{ij}越接近于1，说明这两个地区产业结构的趋同化程度越高。

2. 联合国工业发展组织推荐使用的相似系数。公式如下②：

$$S_{ij}=\frac{\sum_{k=1}^{n}X_{ik}X_{jk}}{\sqrt{\sum_{k=1}^{n}X_{ik}^2\sum_{k=1}^{n}X_{jk}^2}}\qquad(0\leqslant S_{ij}\leqslant 1)$$

①② 方甲主编．产业结构问题研究．北京：中国人民大学出版社，1997

式中：X_{ik}、X_{jk}——表示 k 部门在 i 地区和 j 地区产业结构中所占的比重，S_{ij}——表示 i 地区和 j 地区产业结构的相似系数。

S_{ij}值从 0 到 1，系数越大，表明两地区产业结构越相似。S_{ij}为 1 表示两地产业结构完全趋同；S_{ij}为 0 则表示两地产业结构完全不趋同。

（三）反映地区商品流通的经济指标

我们可以将里昂惕夫的投入产出理论和投入产出表应用于地区产业结构分析，建立地区投入产出模型和地区间投入产出模型。这些投入产出模型，庞大复杂，数据繁多，计算量大，目前多借助计算机来进行处理，人工难于完成。

1. 地区投入产出模型。地区投入产出模型与全国性的投入产出模型不同，它既要与整个国民经济的投入产出表相衔接，又要体现地区的特点。一般来说，由于地区间的分工协作，地区模型的部门分类要比全国模型少。但地区之间商品流动量大，地区投入产出模型有必要设置专门反映调出调入情况的象限。地区投入产出表由简单到复杂，可以有多种类型。表 11－2 是全面反映地区商品输入输出情况的投入产出表。

表 11－2 地区型投入产出表（全面反映输入输出情况）

项目		产出 / 投入		中间产品	最终产品			总产品
				1,2,…,j	本区使用 消费 积累	输出方向		
						输往外地 1,2,…,k	出口	
输入		本地生产	1 2 ⋮ i	Ⅰ	Ⅱ	Ⅲ	Ⅲ	
输入来源地区 1,2,…,k	进口							
Ⅳ		外地输入	1 2 ⋮ m	Ⅴ	Ⅵ			
		折旧						
		新创价值	V M	Ⅶ	Ⅷ			
		总产值						

表 11－2 分为八个部分：第Ⅰ部分反映本地生产的中间产品用于本地中间消费的情况；第Ⅱ部分反映本地产品用于本地最终消费的情况；第Ⅲ部分反映

本地产品输往外地和出口的情况；第Ⅳ部分反映本地输入和进口产品的情况；第Ⅴ部分反映输入（从外地）产品在本地各部门之间分配使用的情况；第Ⅵ部分反映输入（从外地）产品用于本地最终消费的情况；第Ⅶ部分反映所创造价值的形成及国民收入的初次分配；第Ⅷ部分反映国民收入的再分配过程。

利用地区型投入产出表，可以分析地区的产业结构、经济效益等情况，还可以用来分析地区经济中商品的输入输出情况。利用地区型投入产出表，可以计算出某地区产业部门的各种产业关联系数指标，来反映地区产业结构水平。

2. 地区间投入产出模型。地区间投入产出模型是反映不同地区之间各经济部门投入和产出的数学模型。假设全国分为 m 个地区，每个地区有 n 个部门，地区间投入产出模型基本结构如表 11－3 所示。

表 11－3　地区间的投入产出表

项目			中间产品			最终产品					总产品
			地区 1		地区 m						
			部门 1 … 部门 n		部门 1 … 部门 n	地区 1	…	地区 m	全国 $m+1$	合计	
补偿价值	地区 1	部门 1	$X_{11}^{11}\cdots X_{1n}^{11}$	…	$X_{11}^{1m}\cdots X_{1n}^{1m}$	Y_1^{11}	…	Y_1^{1m}	Y_1^{1m+1}	Y_1^{10}	X_1^1
		⋮									
		部门 n	$X_{n1}^{11}\cdots X_{nn}^{11}$	…	$X_{n1}^{1m}\cdots X_{nn}^{1m}$	Y_n^{11}	…	Y_n^{1m}	Y_n^{1m+1}	Y_n^{10}	X_n^1
	…										
	地区 m	部门 1	$X_{11}^{m1}\cdots X_{nn}^{m1}$	…	$X_{11}^{mm}\cdots X_{1n}^{mm}$	Y_1^{m1}	…	Y_1^{mm}	Y_1^{mm+1}	Y_1^{m0}	X_1^m
		⋮									
		部门 n	$X_{n1}^{m1}\cdots X_{nn}^{m1}$	…	$X_{n1}^{mm}\cdots X_{nn}^{mm}$	Y_n^{m1}	…	Y_n^{mm}	Y_n^{mm+1}	Y_n^{m0}	X_n^m
	小计					ΣY_f^{01}		ΣY_f^{0m}	ΣY_f^{0m+1}	ΣY_1^{00}	X_n^m
新创造价值	固定资产折旧		$D_1^1\cdots D_n^1$	…	$D_1^m\cdots D_n^m$						
	劳动报酬		$V_1^1\cdots V_n^1$	…	$V_1^m\cdots V_n^m$						
	社会纯收入		$M_1^1\cdots M_n^1$	…	$M_1^m\cdots M_n^m$						
总产品			$X_1^1\cdots X_n^1$	…	$X_1^m\cdots X_n^m$						

地区间投入产出模型包括了多个地区，并把地区间输入输出量按一致的部门或产品分类。利用多个地区间的投入产出表，可以计算出区际产品的流量与流向，可以利用直接消耗系数分析地区间的经济数量联系及其紧密程度，还可以对比分析不同地区间的经济效益水平，较为准确和较为全面地反映各地区的产业结构及其关联状况（此表的详细解释需花大量篇幅，本书从略，这里仅供参考）。

思考题

1. 名词解释：产业结构优化、产业结构效应、关联效应、前向关联效应、后向关联效应、扩散效应、回顾效应、旁侧效应、产业结构高度化、产业结构合理化、主导产业、地区产业结构、区位商、人均产量系数、人均产值系数、区域商品率、区际商品率、区域产业输出系数、地区间产业结构相似系数。

2. 产业结构的不协调表现在哪些方面？

3. 请简述产业结构效应。

4. 如何理解产业结构的高度化和合理化？

5. 主导产业的形成一般应具备怎样的条件？

6. 地区产业结构优化与全国经济发展有什么联系？

7. 如何反映地区产业结构专业化水平？

8. 如何说明地区间产业结构的相似性？

第十二章　布　局

产业布局理论是产业结构理论的重要组成部分，自19世纪形成以来，不断地丰富和发展。本章将分三节来阐述产业布局：首先阐述产业布局理论，包括产业布局理论的形成和发展，以及产业布局理论的研究内容；其次，研究产业布局的影响因素；最后，考察全球、全国和地区等不同层次的区域产业布局的实践。

第一节　产业布局理论概述

一、产业布局理论的形成和发展

产业布局是指一个国家或地区产业各部门、各环节在地域上的动态组合分布，是国民经济各部门发展运动规律的具体表现。产业布局理论是随着人类社会的进步和生存空间的扩展，以及生产活动的内容和生产空间拓展到一定程度的必然产物。

（一）19世纪初至20世纪中叶是产业布局理论的形成期

19世纪初至20世纪中叶，资本主义生产力迅速发展，地区间的经济联系空前扩大，商品销售与原料地范围愈来愈大；同时，经济危机频繁爆发。如何合理布局产业已成为迫切需要回答的问题。最早从事这方面研究的德国学者杜能、韦伯等运用地租学说、比较成本学说等许多经济学研究成果，创立了古典区位理论。

1. 杜能的《孤立国》及其对产业布局理论的贡献。1926年德国经济学家杜能撰写了著名的《孤立国同农业和国民经济的关系》（简称《孤立国》）。在该书中，他提出了著名的孤立国同农业圈层理论。他认为：在农业布局上，并不是哪个地方适合种什么就种什么，农业经营方式也不是任何地方越集中越好。在这方面起决定作用的是级差地租，首先是特定农场（或地域）距离城市（农产品消费市场）的远近，亦即集中化的程度与离中心城市的距离成反比。为此，他设计了孤立国六层农业圈：第一圈层为自由农作圈，主要生产鲜菜、牛奶；第二圈层为林业圈，主要生产木材；第三圈层为轮作农业圈，主要生产谷物；第四圈层为谷草农作圈，主要生产谷物、畜产品，以谷物为重点；第五

圈层为三圃农作圈，主要生产谷物、牧产品，以畜牧为重点；第六圈层以外是荒野。如图 12－1 所示：

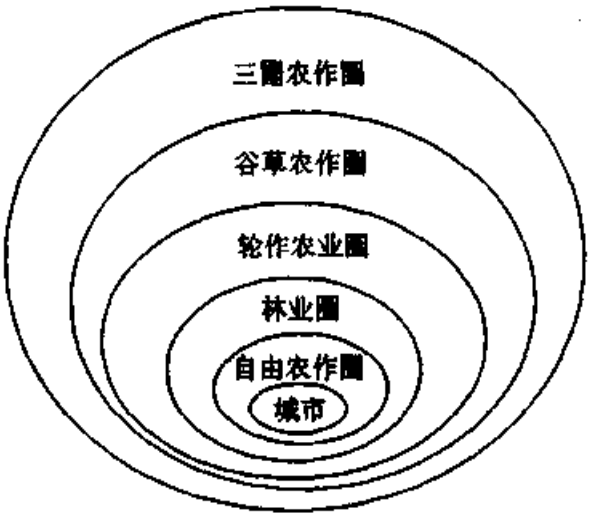


图 12－1 杜能农业圈层理论

尽管杜能的理论忽视了农业生产的自然条件，也没有研究其他产业的布局，但他的农业区位理论给西方许多工业区位理论的研究者以深刻的启发。杜能本人也因第一个研究区位问题而被誉为产业布局学的鼻祖。

2. 韦伯的工业区位理论。德国经济学家韦伯是古典区域理论的杰出代表，是工业布局理论的创始者。他在 1909 年撰写的《工业区位论》一书中系统地论述了工业区位理论。

韦伯认为，运费是对工业布局起决定作用的因素，工业的最优区位通常应选择运费最低点上。他将龙哈特提出的“区位三角形”概念一般化为区位多边形，他假定有 n 个原、燃料地，则工厂的最优区位必须满足的条件为：

$$MinF = f \cdot Min\left(\sum_{i=1}^{n} m_i r_i + r_k\right)$$

式中，F 为单位产品总运费；f 为运费率；m_i（$i=1, \cdots, n$）为单位产品消耗的 i 原、燃料重量；r_i 为 i 原、燃料的运距；r_k 为产品运距。

韦伯认为，劳动费和运费一样，也是影响工业布局的重要因素。对劳动费在生产成本中占很大比重或与运费相比在成本中所占比重大一些的工业而言，运费最低点不一定是生产成本最低点。当存在一个劳动费最低点时，它同样会对工业区位施加影响。韦伯还认为，聚集力也会对工业最优区位产生影响。聚集力是指企业规模扩大和工厂在一地集中所带来的规模经济效益和企业外部经济效益的增长。聚集经济效益，一方面取决于聚集的产业或企业的种类与结构，另一方面取决于聚集的规模。

韦伯是区位理论的奠基人。他第一个将工业区位理论系统化，提出了一系

列概念、指标与准则等，其后的区位理论发展无不受其影响。

（二）二次大战后产业布局理论的发展

19世纪产业布局理论形成以来，在第三次产业革命与世界经济格局变化的影响下，产业布局理论经历了一个异常的发展过程，形成了各种不同的理论流派。

1. 成本学派理论。成本学派是最早的产业布局学派，其理论的核心是以生产成本最低为准则来确定产业的最优区位。该学派最早的代表人物是龙哈特，主要代表人物是韦伯。韦伯之后成本学派的重要代表人物是胡佛、赖利、艾萨德等。

美国学者胡佛于1931年与1948年分别写了《区位理论与皮革制鞋工业》和《经济活动的区位》两本书。他提出运输成本由两部分构成：一是线路运营费用；二是站场费用。前者是距离的函数，后者则不一定。在此基础上，他对韦伯的理论作了修改：第一，若企业用一种原料生产一种产品，在一个市场出售，且在原料与市场之间有直达运输，则企业布局在交通线的起迄点最佳，因在中间设厂将增加站场费用。这就是胡佛的终点区位优于中间区位的理论。他认为这是大城市工业集中的重要原因之一。第二，如果原料地和市场之间无直达运输线，原料又是地方失重原料，则港口或其他转运点是最小运输成本区位。这就是转运点区位论，这一理论为人们在港口布局工业提供了理论依据。

赖利对产品交换的不同价格政策对运输的影响进行了深入研究。艾萨德则根据韦伯的理论，对运输指向的工业作了更详尽的分析。他认为，运费不仅取决于货物的重量及运距，而且还与货物本身的体积、易碎性、易燃性等属性有关。

2. 市场学派理论。市场学派产生于垄断资本主义时代。这一学派的主要观点是产业布局必须充分考虑市场因素，尽量将企业布局在利润最大的区位。在瓜分市场的激烈竞争中，还必须充分考虑到市场划分与市场网络合理结构安排。

研究市场划分的主要理论有谢费尔的空间相互作用理论，费特尔的贸易区边界区位理论，帕兰德的市场竞争区位理论，罗斯特朗的盈利边界理论，以及吉的自由进入理论等。其中，空间相互作用理论受到许多学者的关注。空间相互作用理论的基本原理是任何两地之间都存在一定的相互作用关系，两地的市场间分界点为两地作用均衡点。

研究市场网络合理结构安排的理论主要有克里斯塔勒的中心地理论和廖什的区位经济学。克里斯塔勒通过对德国南部的城市和乡镇及其与四周的农村服务区之间的空间结构特征的研究，于1933年出版了《德国南部的中心地》一书，提出了中心地理论，首创了以城市聚落为中心进行市场面与网络分析的理

论，很受学术界的重视。50～60年代，荷兰须德海填海造陆后曾按照中心地理论规划居民网点和交通图。廖什于1940年出版了《区位经济学》一书。他在该书中研究了区位平衡理论，建立与发展了工业区位理论、经济区理论与市场区位理论等。廖什认为，工业布局的原则是寻求最大利润，但如果把单个经济活动单位置于实际空间中去研究，其布局往往受多种因素影响。为此，他提出了区位的一般方程。在此基础上提出经济区理论。廖什是区位理论的集大成者，它的区位经济学涉及到了农业区位理论、工业区位理论、交通运输布局理论等许多领域。而且他开创了产业布局学的新领域——区域产业布局。

3. 成本—市场学派理论。成本—市场学派是在成本学派与市场学派的基础上形成的。这一学派建立了一般均衡理论，而且探讨了区域产业布局与总体产业布局问题。这一学派的主要代表人物有艾萨德、俄林、弗农等。

艾萨德是区域科学的创始人，1954年他出版了《区位和空间经济》一书，试图在杜能、韦伯、克里斯塔勒和廖什等人的研究基础上建立一般区位理论。他详细讨论运输量、运费率、劳动力等对企业布局的影响，提出了著名的替代原则，通过对市场的分析提出了竞争布局模式。此外，他还讨论了工业的聚集、规模经济、经济区的规模、经济的地域特点和贸易理论等。

俄林于1933年出版了《区域间贸易和国际贸易》一书，在产业布局方面，建立了一般区位理论。他认为运输方便的区域经济能够吸引大量的资本和劳动力，并能成为重要市场，因而可专门生产面向市场、规模经济优势明显和难于运输的产品，而运输不方便的地区则应专门生产易于运输、小规模生产可以获利的产品。

弗农在俄林理论的基础上提出了产品生命周期理论，对处于不同生命周期的产业布局进行了探讨：第一，处于创新期的产业属于技术密集型产业，一般布局于科研信息与市场信息集中、人才较多、配套设施齐全、销售渠道畅通的发达城市。第二，处于成熟期的产业会从个别点向面上转移，出现波浪扩展效应。这是因为生产定型化使技术普及化，同时大城市的成本费用一般较高。第三，衰退期的产业完全沦为劳动密集型产业，经过长期生产，技术完全定型化，产品需求趋于饱和，生产发展潜力不大，于是从发达地区向落后地区转移。弗农的产品周期理论以技术发展为核心，事实上已道出了产业梯度转移理论的核心内容。

除上述三个学派外，区位理论发展到本世纪中期还产生了行为学派与社会学派。行为学派的主要思想是把人的主观态度及由其所决定的人的行为当作影响产业布局的主要因素。社会学派则着重研究各种社会因素对产业布局的影响。

4. 以后起国家为出发点的西方产业布局理论。二战后，随着殖民地国家

走上独立自主道路。落后地区产业布局理论开始受到重视。西方一些学者以后起国家为出发点提出了增长极理论、点轴理论、地理性二元经济理论等，大大丰富了产业布局理论的内容。

增长极理论是由法国经济学家佩鲁提出的，其核心内容是：在一国经济增长过程中，由于某些主导部门或者有创新力的企业在特定区域或者城市聚集，从而形成一种资本和技术高度集中，增长迅速并且有显著经济效益的经济发展机制。由于其对临近地区经济发展同时有着强大的辐射作用，因此被称为“增长极”。根据增长极理论，后起国家在进行产业布局时，首先可通过政府计划和重点吸引投资的形式，有选择地在特定地区和城市形成增长极，使其充分实现规模经济并确定在国家经济发展中的优势和中心地位；然后凭借市场机制的引导，使得增长极的经济辐射作用得到充分发挥，并从其临近地区开始逐步带动增长极以外地区经济的共同发展。

点轴理论是增长极理论的延伸，从区域经济发展的空间过程看，产业、特别是工业先集中于少数点，即增长极。随着经济的发展，工业点的增多，点于点之间由于经济联系的加强，必然会建设各种形式的交通通讯线路使之相联系，这一线路即为轴。这些轴线首先是为点服务而产生，但它一经形成，对人口和产业就具有极大的吸引力，吸引企业和人口向轴线两侧聚集，并产生新的增长点。点轴理论就是根据区域经济由点及轴发展的空间运行规律，合理选择增长极和各种交通轴线，并使产业有效地向增长极及轴线两侧集中分布。从而由点带轴、由轴带面，最终促进整个区域经济的发展。

地理性二元经济理论是瑞典经济学家缪尔达尔在《经济理论和不发达地区》一书中提出的。他认为：在后起国家经济发展过程中，发达地区由于要素报酬率较高，投资风险较低，因此吸引大量劳动力、资金、技术等生产要素和重要物质资源等由不发达地区流向发达地区，从而在一定时期内使发达地区与不发达地区的差距越来越大。另一方面，产业集中超过一定限度后，往往出现规模报酬递减现象。这样发达地区会通过资金、技术乃至人力资源向其他地区逐步扩散，以寻求不发达地区经济增长的机会，特别是对不发达地区产品和资源的市场需求会相应增加。

5. 其他相关理论。随着世界经济集团化和一体化趋势的加强，区域联合理论越来越成为研究产业布局理论时所必须关注的主要理论，主要包括区域相互依赖理论和地域分工与贸易理论。

早在100多年前，马克思、恩格斯在《共产党宣言》中，就明确地提出并分析了随着资产阶级开拓了世界市场，世界经济必然走向相互依赖的原理。西方经济学家在世界经济相互关系方面，也作出了大量研究。区域相互依赖理论认为：生产力的扩展有助于世界范围内将各种生产要素进行新的组合，提高其

利用率，并把各国从物质生产到精神生产都密切地联系起来；而商品经济的发展、交通通讯手段的现代化、技术的空间推移和协作，以及资本的国际化流动等都使得相互依赖的程度不断加深。

地域分工与贸易理论是随着资本主义生产方式的发展，为适应自由贸易的需要而产生的经济学说，从亚当·斯密开始，经大卫·李嘉图到赫克歇尔、俄林等经历了几个演变阶段。

斯密的绝对成本学说认为：分工可以提高劳动生产力，这一原则也适用于地域分工与国际分工。指导分工的是优势原理。各国为了本国利益，都专业化地生产本国具有优势的商品，即实行国际分工，就能提高每个国家的劳动生产率和社会总产量，并在国际贸易中获得较大的利益。按照优势原理，富有国家应当专业化于制造业，而贫穷国家应专业化于农业。然后相互交换两国都可以从节省劳动中得到好处。

李嘉图的比较成本学说认为：两国产品的交换，取决于生产这两种产品的比较（或相对）成本，而不是由生产这两种产品耗费的绝对成本所决定。这是因为两国劳动生产率的差异，并不是在任何产品上都是同等的。他主张每个国家都应把劳动用在最有利于本国的生产上，生产和出口对本国相对有利的商品，进口相对生产成本较高的商品。

赫克歇尔一俄林定理则把国际分工、国际贸易与生产要素差异（土地、劳动力、资本）联系起来，提出了“生产要素禀赋差异理论”这个概念。其主要观点是：第一，每个国家和区域，生产要素禀赋各不相同，各国各地区，在区域（国家）分工—国际贸易体系中，应专门利用自己相对丰富的生产要素从事商品生产，以发挥各自所拥有的生产要素的优势。第二，地域分工与贸易发生的直接原因，是生产要素供给的不同，它决定了生产要素的价格差异。第三，国际分工、国际贸易最重要的结果，是各国能够更有效地利用各种生产要素。如果各种生产要素能在国际间自由移动，就可以达到这一点。

（三）马克思主义产业布局理论

马克思主义经济学家，在研究社会一般分工基础上，吸取了比较成本学说的“合理内核”，形成了自己的劳动地域分工理论：第一，地域分工是在广阔的区域内，按商品分工实行生产的专门化。这一分工，把一定的生产部门固定在一定地区。第二，地域分工是生产力发展到一定阶段的产物。第三，地域分工可以节约社会劳动，促进生产力的发展。第四，地域分工的作用取决于社会生产方式及其变革。具有比较利益的产业，也不是一成不变的。中国和前苏联以马克思主义的劳动地域分工理论为指导，开创了公有制条件下产业布局理论：

1. 前苏联的地域生产综合体理论。前苏联地理学家巴朗斯基早在30年代

提出了“地域生产综合体”的概念。此后，H·H·克洛索夫斯基和H·H·涅克拉索夫对这一概念作出了进一步的论述。地域生产综合体以开发特定区域丰富的自然资源为基础，其内部各部门企业是建立在对各种资源的合理综合利用，以及对于服务于生产、生活的各种基础设施的统一安排基础上的。地域生产综合体的理论在前苏联被广泛接受，在产业布局中得到了广泛应用。从50年代中期以来，在西伯利亚，通过对水利、煤炭、油气、铁矿、木材等资源的开发，建立了10多个大型的工业地域生产综合体，收到了明显的效果。

2. 马克思主义的劳动地域分工理论是指导我国产业布局的基本理论。解放前，我国的产业布局极不合理。全国80%以上的工业和交通运输设施集中在占全国面积不到12%的东部沿海狭长地带。新中国成立后，毛泽东在《论十大关系》中提出了“平衡工业发展布局”的思想。以此为指导，30多年来，国家将一半的基本建设资金投入内地，加速了内地和部分少数民族地区的经济发展，初步改变了旧中国遗留下来的产业畸形布局的不平衡状态。但是，由于对我国国情的认识不足、缺乏经验，以及“左”的思想干扰，在产业布局上也存在严重的教训：第一，轻沿海，重内地，人为地抑制了东部地区的发展。第二，片面强调建立“地方工业体系”，不注意发挥地区优势。第三，缺乏统一规划，过于分散，形不成生产能力。

十一届三中全会以后，我国对产业布局进行了调整：从强调“平衡布局”转而注重整体发展速度和宏观经济效益，充分发挥和利用各地区优势，尤其是沿海地区的经济技术区位优势，按东、中、西三大地带序列分阶段、有重点、求效益地展开布局，总体上实施了“非均衡布局战略”。这一战略的实施，加快了东部沿海地区的发展，并在一定程度上带动了中部和西部地区的开发和建设，我国的产业布局也因此跃上了一个新的台阶。

二、产业布局理论的研究内容

产业布局理论主要研究产业布局的条件、特点、层次、机制和区域产业结构等内容。

(一) 产业布局条件

产业布局条件是指产业布局时的外部环境。它包括多种因素，既包括物质化的硬环境，也包括非物质化的软环境。除受当时生产力发展水平及社会物质财富的生产方式制约外，还受当时的自然条件、经济地理区位，以及人口条件的强烈影响。

(二) 产业布局特点

产业布局特点主要指以下几个内容：第一，各个产业由于自身的技术经济要求不同，而在布局上呈现出不同特征。第二，各地区根据自身条件，扬长避

短，发挥优势，形成不同的产业结构，形成各具特色的多种产业的地域组合。

（三）产业布局层次

产业布局层次是指不同层次地域的产业布局具有不同的规模和规律。本书认为研究产业布局不仅要研究全国性产业布局和地区性产业布局，还要研究产业布局在全球范围内的特殊表现，即国际分工和国际产业转移。

（四）产业布局机制

产业布局机制是指各种影响和决定产业空间分布和组合的因素的相互制约和作用的内在机理。产业布局机制可分为两大类型：产业布局的市场机制、产业布局的计划机制。

产业布局的市场机制是随着资本主义制度的建立而逐步发展起来的。其主要特点是：第一，产业布局的主体是企业。企业有权选择自己的区位，而且不受国家产业政策和区域政策以外的非经济因素干扰。第二，产业布局的目标是利润最大化。企业在布局项目的选择上，总是倾向于风险小、利润大的项目；在布局区位的选择上，总是倾向于投资环境较好，能使资本边际产出效率高的地点上。第三，产业布局的手段是经济利益导向。也就是产业布局主体依据价值规律和市场价格信号，从自身利润最大化出发，自发地选择最优区位。

产业布局的计划机制是20世纪30年代由前苏联首先确立，二次大战后，在中国和东欧一些国家比较流行。这种机制的主要特点是，第一，产业布局的主体是中央政府，产业布局的决策权、资产增量和建设项目在各个地区的分配权，乃至资产存量在各个地区之间的转移全都集中在中央政府手中。第二，产业布局的目标是国家整体利益，地区经济利益往往被忽视，或被置于次要地位。第三，产业布局的手段是行政命令，产业布局主要通过中央部门和各级地方政府执行中央政府的行政命令来实现。

产业布局的市场机制和计划机制各有长短，单纯依靠某一种机制都难以实现产业的合理布局。因此，世界各国先后认识到发挥市场机制基础作用的同时，必须有效利用由国家干预或宏观调控的计划机制。

（五）区域产业结构

影响产业布局的一定的社会经济和技术条件，要求有与之相适应的一定的部门经济结构。不同的部门经济结构反映着社会生产力的发展状况，反映着一个地区的经济发展水平。从区域的角度考察，一个区域如果取得经济增长，必须不断地进行产业结构的调整，适时地推动产业结构向高度化演进，因此，提高产业结构的转换能力是至关重要的。地区产业结构演进的过程同时也是人口与产业空间转移过程，它深刻地改变着产业布局的面貌。

第二节 产业布局的影响因素

一、地理位置因素

地理位置是对国家和地区经济发展经常有影响的因素，它能加速或延缓地区经济的发展。因为地理位置不仅关系到自然条件，而且还关系到交通、信息和一系列社会经济条件。

（一）地理位置对第一产业布局的重要影响

第一产业，主要是农业，由于受到光、热、水、土等条件的严格限制。因此，在地球上，处于什么样的地理位置，就决定了该地区第一产业的发展方向。同时，农业生产也受当地运输条件以及相应的市场供求制约。地理位置反映地区多种生产条件，地理位置的优越与否，即表现在这些方面的差异。

（二）地理位置对第二、第三产业布局的直接影响

世界上许多地方的产业并非都分布在能源基地、矿产和其他原料地，而是分布在地理位置优越、交通方便的地方，如综合运输枢纽、海港、铁路沿线等，多为不同规模的加工中心，并汇集众多的第三产业部门。地理位置还可以直接影响到地区自然资源的开发顺序，那些交通方便、距离经济发展中心较近的地区资源，因其经济价值较大，总是首先得到开发。

二、自然因素

自然因素包括自然条件和自然资源两个方面。自然条件是人类赖以生存的自然环境，包括未经人类改造、利用的原始自然环境，也包括经过人类改造利用后的自然环境。自然资源是指自然条件中被人利用的部分。自然因素是产业布局形成的物质基础和先决条件。

（一）自然资源对第一产业的决定性影响

由于第一产业的劳动对象直接来自大自然，各种自然资源的分布，也就是相应的第一产业分布的地区。同时，各种农作物、不同种类的树木、禾草等的生存环境不同，对自然条件的要求也各有不同，所以自然条件、自然资源直接制约着第一产业的布局。土地资源、气候资源、水资源与生物资源共同综合作用，决定大农业生产的地域分布。

（二）自然资源对第二、第三产业布局的间接影响

自然因素对第二、第三产业布局的影响，主要是通过第一产业发挥作用的。自然资源对第二产业的影响主要有重工业中的采掘业、材料工业、重型机械，以及以农产品为原料的轻工业和食品工业，它们多分布在工业自然资源或

农业自然资源较丰富的地区。另外，工厂厂址的地形、面积、工业用水等也离不开自然条件，有些地区还深受这些条件的限制。自然因素对第三产业的影响，突出表现在对旅游业的作用。深山老林、高山峡谷、荒漠草原等等，呈现了原始自然美，是不可多得的旅游资源。

（三）自然资源直接影响到产业布局的大格局

由于自然条件、自然资源对劳动生产率、产品质量等方面具有直接、间接的影响，在市场经济与竞争的条件下，产业活动势必首先向最优的自然条件与自然资源分布区集中，形成一定规模各具特色的专业化生产部门，进而完成产业劳动地域分工的大格局。如世界大型重工业区，都是在当地丰富的煤或铁资源的基础上发展起来的；世界主要谷物产区，都分布在地势平坦、土壤肥沃、气候适宜的地区。

（四）自然条件各要素对产业布局的影响

稳固的地质基础是制造业、建筑业发展的前提。平原区利于大规模现代化耕作、灌溉，有开阔的场地供制造业、建筑业使用和发展各种运输线路，是最优的产业布局场地。山区、丘陵多地势起伏，影响对内、对外的经济联系，不宜发展保鲜的果品和耗原、燃料多的制造业。盆地地区，空气流通差，不宜发展冶金、化工等工业。气候除对农业影响最大外，对水利枢纽、航海航空、露天采矿、飞机制造，以及旅游业等影响很大。水不仅影响农业布局，还可以直接用作工业原料，内河航运、海洋航运则直接使用水的浮力。动植物的分布也决定了某些产业的布局，如亚欧、北美大陆北部是温带针叶林带，该地区就成为世界木材的主要供应地和造纸业的集中分布区。

三、人口因素

人既是生产者，又是消费者。这两方面的属性对产业布局都有深刻的影响。

（一）作为生产者的人对产业布局的影响

人口数量对市场规模和资源开发程度有较大影响。一般来说，充足的人口，特别是充足的劳动力资源可以充分开发利用自然资源，发展生产，在产业安排上，通常以劳动密集型产业为主；而在人口较少地区，大多布局可以有效利用当地自然条件、自然资源的优势产业，以利于提高劳动生产率，弥补开发地区的高投资。

人口质量或人口素质也对产业布局产生重大影响。人口质量的高低是与一定的生产力水平相联系的，高质量的人口和劳动力是发展高层次产业，即技术密集型产业的基础。

（二）作为消费者的人对产业布局的影响

人口的消费状况对产业布局也有明显的影响。各个地区人口数量、民族构成和消费水平的差异，要求产业布局与人口的消费特点、消费数量相适应。例如，特大城市都分布着为本市人口消费服务的大城市工业（以针织、制鞋、玻璃、家具等工业为主）和城市农业（以蔬菜、花卉、牛奶等现代农业为主）。此外，人口的性别、年龄、民族、宗教差异，导致了市场需求特征的多样性，要求产业布局应根据不同情况，有针对性地选择项目种类和规模，最大限度地满足各种层次人口的物质文化生活需要。

四、社会经济因素

影响产业布局的社会经济因素主要有历史基础、市场条件、国家的政策、法律、宏观调控、国际政治条件、价格与税收等等。

（一）历史基础

产业布局具有历史继承性，已经形成的社会经济基础对再进行产业布局具有重大影响。一般来说，在原有经济基础较好的地区，再进一步发展可以利用原有的基础设施，会对产业布局产生积极的影响。但同时还要看到，原有历史基础是在过去生产力水平下形成的，不可避免存在一些问题，比如结构不合理，或布局零乱，或设施落后、污染严重等等。在进行产业布局时，就要根据具体情况，充分利用积极因素，改变其不利的方面，使产业布局合理化。

（二）市场条件

随着商品经济的发展，市场已成为影响产业布局的一个越来越重要的条件。首先，市场需求影响产业布局，无论是地区、地点布局，还是厂址的选择，都必须以一定范围市场区对产品的需求量为前提。其次，市场的需求量和需求结构影响产业布局的部门规模和结构，是形成主导产业、辅助产业，以及有地方特色的产业地域综合体的指南。再次，市场竞争可以促进生产的专业化协作和产业的合理聚集，使产业布局指向更有利于商品流通的合理区位。因此，产业布局时，必须首先通过市场调查、预测，了解市场需求状况，以便合理布局。同时，还要根据市场行情的变化趋势，及时调整产业结构，从而改变产业布局，以适应市场变化的需要。

（三）国家的政策、法律和宏观调控

正确的政策可以推动经济的发展和产业的合理布局；反之，则会对经济的发展带来消极后果。十年动乱时期，我国曾片面强调“以粮为纲”的方针，于是毁林开荒、围湖造田。结果，粮食生产不但没有搞上去，还严重破坏了自然环境。十一届三中全会以后，我国实行了对外开放、对内搞活的经济政策，有力地推动了国民经济的发展和产业布局的深刻变化。

法律对产业布局的影响，可以从19世纪的英国“谷物法”的典型例子看

出。18世纪末以前，英国农业不发达，需从外国进口粮食。在英法战争期间，英国大力发展自己的农业。战后，英国为了使自己的谷物市场不受欧洲的影响，于1814年颁布“谷物法”，限制谷物进口，从而使英国谷物生产获得很快发展。到了19世纪中叶修改了原来的法律，允许谷物自由输入英国，由于英国农业脆弱，经不起国际竞争，成了世界上的粮食市场。此外，当前世界各国普遍采用的土地法、渔业法、森林法、水资源法、环境保护法，以及工业法等，均会对产业布局产生影响。

在市场经济体制下的产业布局，主要受市场需求控制，比较注重效益，但往往具有较大的盲目性，造成产业布局的波动性和趋同化。因此，第二次世界大战后，许多市场经济体制的国家都加强了对经济发展的干预。如日本战后为了全面发展经济，协调各产业部门间几个各地区间的矛盾，以及解决一系列社会问题，政府先后制定了几次“全国综合开发计划”，相应地颁布了一系列法律。这些计划的实施，对日本国土的综合开发，新工业基地与农牧业基地的建立，以及重工业基地的适当分散等，起到了积极的作用。

（四）国内、国际政治条件

任何一个国家的经济发展都必须有一个良好的国内、国际政治环境，一个政局不稳、动荡不安的国家，其经济很难获得发展，当然也就谈不上合理的产业布局。建国初期，由于当时的国际环境，我国不得不把沿海的一些工业迁往内地，并重点进行东北工业基地的建设。改革开放以来，由于国际环境的变化，我国又将投资重点放在东部沿海一带，这一政策的变化，促进了我国东部经济的优先发展。

（五）价格与税收条件

价格对产业布局的影响主要体现在国家的价格政策、产品地区差价及产品可比价格等方面。价格政策体现了国家对市场经济的宏观调控，合理的价格政策对产业布局有积极的影响；反之，则干扰很大。产品的地区差价客观地体现了商品生产和消费在空间上的差异与矛盾，合理的地区差价有利于企业按价值规律选择最佳区位。另外，产品的各种比价关系对产业内部结构的调整和生产的地区分布有重要作用。

税收也对产业布局产生重要作用。合理的税制结构可以控制重复建设以小挤大和地区封锁，从而促进产业布局合理化与地区经济的协调发展。对于某些产业在不同地区的发展，也可以用改变税率的方法来控制和调整。

五、科学技术因素

科学技术是构成生产力的重要组成部分，是影响经济发展与产业布局的重要条件之一。

（一）自然资源利用的深度和广度对产业布局的影响

技术进步不断地拓展人们利用自然资源的深度和广度，使自然资源获得新的经济意义。如由于选矿、冶炼技术的进步，使品位较低的矿物资源获得了工业利用的价值。这将使原料、动力资源不断丰富，各类矿物资源的平衡状况以及它们在各地区的地理分布状况不断改善，从而拓展产业布局的地域范围。同时，技术进步能提高资源的综合利用能力，使单一产品市场变为多产品的综合生产区，从而使生产部门的布局不断扩大。

（二）产业结构对产业布局的影响

技术进步不断地改变着产业结构，特别是随着新技术的出现，往往伴随着一系列新的产业部门的诞生。这些产业部门都有不同的产业布局的指向性，这就必然对产业布局状况产生影响。随着技术的进步，生产力的提高，三次产业结构也不断变化，使得人类生产、生活的地域和方式也出现了很大变化，这将导致城市化趋势，从而对产业布局产生影响。

第三节 产业布局的实践

一、国际分工与国际产业转移

国际分工和国际产业转移是产业布局在全球范围内的特殊表现，研究国际分工和国际产业转移的主要目的是考察世界各国，特别是发展中国家在此背景下的地位和经济发展战略。

（一）国际分工与国际产业转移的关系

国际分工是社会发展到一定阶段的产物，是国民经济内部的分工超越国家界线广泛发展的结果。国际分工的一个重要特点是不同国家的生产力水平不同，其中一部分国家的生产力发展水平较高。这在实际上就表现为国际间的产业级差。由于产业生命周期的客观存在，发达国家便通过国际贸易和国际投资等方式将本国处于衰退期的产业向外扩散或转移。随着最先移入这些产业的发展中国家的工业化进程，这些产业也会由它们转移到其他国家或地区，由此形成一个永不衰竭的产业转移浪潮。国际产业转移使发达国家与发展中国家之间的国际经济关系，建立在一种新的国际分工基础之上，形成一种新的贸易与投资的利益分配的国际格局。因此，国际分工是国际产业转移的前提和基础，而国际产业转移也会对国际分工格局的演进起重大作用，并不断地改变着国际分工格局。

（二）产业革命以来国际分工格局和产业转移的演变

从产业革命到产业转移这样一个历史演进的过程中，若按照发达国家与发

展中国家之间联系机制的显著变化来划分国际分工格局，则存在着两个历史阶段。

1. 18世纪中叶至19世纪末：工业国与农业国。18世纪中叶开始的产业革命标志着资本主义向新的技术基础——大机器工业过渡。大机器工业的建立、交通运输的发展，以及电报和海底电缆的铺设使得在资本主义国家的产品不仅供应本国，而且供应世界各地。大机器工业产品的低廉价格，成了征服国外市场的武器，也成了破坏国外的手工业生产，从而强迫外国变为自己的原料产地的武器。这样世界便分裂成两类国家：一是一些以农业为主或纯粹从事农业的农业国，二是由农业国围绕的少数几个工业国。

19世纪末20世纪初，主要资本主义国家通过资本输出，把资本主义生产日益扩大地移植到殖民地、半殖民地国家中去，从而使资本主义国际分工的主要形式，即工业国与农业国之间的分工更加深化。

2. 20世纪60年代至今后较长一段时期：劳动密集型产业国、资本密集型产业国、技术密集型产业国。20世纪60年代以来，由于第二次技术革命和国际生产关系的变化，传统的以自然资源为基础的分工逐步发展到各个产业部门内部的分工，进而发展到以产品专业化为基础的分工；由市场自发力量决定的分工，越来越向由跨国公司和国家所组织的分工方向发展。而且，发达国家中出现了以出口矿产品为主的工业制成品和农产品为主的初级产品生产国和主要出口以高精尖技术产品为主的工业制成品生产国；同时，发展中国家之间也出现了产业分化，新兴工业国和地区主要出口资本密集型产品和劳动密集型产品，半工业化国家和地区主要出口劳动密集型产品，非工业化国家则仍然出口初级产品。这样，如果用要素结构的观点来研究国际分工格局，就可以发现各国的产业结构或是以劳动密集型产业为主体产业，或是以资本密集型产业为主体产业，或是以技术密集型产业为主体产业。因此，我们可以将当前和今后的国际分工格局描述为劳动密集型产业国、资本密集型产业国、技术密集型产业国之间的分工。

60年代以来，由于新的国际分工造成的大规模国际产业转移已经发生了三次：第一次是60~70年代之间，由于二战后科学技术的发展，推动了西方发达国家的产业结构升级，他们开始转移资本有机构成低的劳动密集型产业；第二次是70年代以石油为主的能源危机，迫使发达国家向国外转移重化工业；第三次是80年代以来，新技术革命导致的技术密集型产业转移。进入90年代以来，发达国家开始由工业社会向知识社会转化，国际产业转移呈现出新的趋势和特征：第一，国际产业转移规模扩大化；第二，国际产业转移结构高度化，高技术产业、金融保险业、贸易服务业、电讯业、信息业、房地产业等日益成为国际产业转移的重点领域；第三，国际产业转移区域内部化，区域内的

资本流动和产业转移超过区域间的资本流动和产业转移；第四，国际产业转移方式多样化，逐步形成了独资、合资、收购、兼并和非股权安排等多样化投资和产业转移方式并举的格局；第五，跨国公司成为国际产业转移的主体。1992年，世界最大的100家跨国公司掌握的对外投资额占对外投资额的1/3，拥有的海外资本占其国内总资产的40%。

（三）国际分工和国际产业转移背景下发展中国家的经济发展战略

1. 对发展中国家来说，国际产业转移是柄双刃利剑，既具有促使产生结构成长、引起就业结构变化、提高社会资本有机构成、加速国民生产总值提高等正面效益；也会导致发达国家与发展中国家在技术、产业、社会平均资本有机构成等方面保持级差，以及污染产业的转移与有害产业的扩散等固有的负效应，对发展中国家幼稚产业的成长和经济安全的保证也极为不利。因此，既不能完全依赖产业转移，也不能完全排斥产业转移。

2. 发展中国家在国际分工和国际产业转移背景下应选择的经济发展战略是：第一，兼收并蓄走超常规发展之路。也就是要根据本地区和国际经济政治条件的变化，适时地转换战略，有时实行进口替代为主的战略，有时实行以出口扩张为主的战略。第二，以内为主，内外联动。所谓以内为主，其核心是实行内生型的市场化发展，即从国内经济的内在结构中培育市场积极因素，加速国内统一的市场体系，建立现代市场经济制度。所谓内外联动，就是在内生型市场化发展的基础上，实现国内市场和国际市场的接轨。

在国内市场培育与发展过程中，发展起来的民族工业如何占领本国市场、如何适当控制外国商品占据本国市场主动权，是一个既复杂又困难，而且关系到民族工业生死存亡的大问题。这就需要发展中国家在制定有关产业转移政策时考虑以下几点：第一，强化中央政府，动员与集中成长资源；第二，防止寻租行为（Rent-seeking），实行权力运作的制度化和透明度，防止权力以及由权力制定的市场规则向寻租者倾斜；第三，加速产业成长，实施产业引进、消化、创新、扩散的全程控制；第四，浇筑产业支柱，形成寡头垄断的上层结构，以支撑和带动整个产业和整个市场；第五，重建产业基础，通过“多级承包”和“系列企业”等方式形成自由竞争的下层结构；第六，控制市场准入，实行对外开放与对内保护的均衡。

3. 中国是个发展中的国家，东、中、西部发展极不平衡。经过20年改革开放，东部地区产业结构水平明显提高，资本密集型产业和技术密集型产业已成为该地区的主导产业，而广大中西部地区则以劳动密集型产业为主体产业。因此，我们必须采取既积极又审慎的态度参与国际分工和国际产业转移。具体地说，可探索采取以下策略：第一，加快经济体制改革步伐，大力发展教育，进一步扩大市场开放，以再造投资环境优势，进一步扩大吸纳国际产业转移的

规模；第二，优化吸纳国际产业转移的结构，加速产业结构升级的高度化；第三，正确处理区域性引进和全方位吸纳的关系，施行市场多元化战略；第四，转换引资方式，增辟融资渠道，实现产业吸纳方式的多样化和合理化；第五，正确处理吸纳国际产业转移与保护本国产业的关系，对国内市场实施有效保护。

二、全国性产业布局

全国性产业布局主要是从全国规模考察产业的空间联系、产业结构的适时转换与经济成长，以及适应一国经济成长各阶段而进行的对产业布局总体框架的调整。

（一）全国性产业布局的总体目标

一个国家产业布局的总体目标是实现产业的合理布局和经济资源在空间上的有效配置。但从根本上讲，产业布局的目标可分为两个，即效率目标和公平目标。此外，生态平衡目标和国家安全目标也是非常重要的目标。

效率目标追求整个国民经济较高的增长速度和良好的宏观效益，公平目标要求不断缩小区域间的经济水平和收入水平的差距。一般说来，效率和公平是相对消长的。但从长远看，两者的目标又是统一的。没有一定的发展速度和经济效率，就不可能积累足够的资金，用以支持落后地区的开发；而没有落后地区的开发，发达地区发展所需的原燃料和市场也难以扩大，而且不利于社会的安定。所以国家在制定产业布局目标时，必须兼顾效率和公平，并根据社会经济的具体情况，确定两者的主从关系。面对我国现阶段区域经济发展的不平衡状况及其所产生的一系列不良后果，考虑到我国实现小康第二步战略目标，我国现阶段产业布局的总体目标应是适度倾斜、总体协调、效率优先、兼顾公平。

（二）产业密集带的形成与全国性产业布局

1. 产业密集带形成的原因。近代产业在空间布局上的演变过程是由两种作用力交互作用而形成的，即产业空间聚集过程和产业空间扩散过程。这两种过程相互依存又相互制约，并在一定条件下互相转化。产业的聚集和扩散在空间上的运动常表现为：聚集过度常成为促成扩散的契机，只有适当扩散才能保证产业聚集规模适度、结构优化。但在市场机制的自然作用下，往往促成过度聚集，而由科技进步所促使的产业结构调整，往往形成新一轮的产业扩散运动。扩散的结果则在更大区域范围内形成新的产业聚集体。当这些大大小小的产业聚集体在空间上互相接近且日益密切时，我们便有可能将其视为一个更大的产业聚集体，即产业密集带。

2. 产业密集带的空间演进。产业密集带的空间演化大致经历如下阶段：第一阶段，由于国家经济发展，内部产生强烈的投资冲动，在某些区位较好的

地区，一些有发展前途的产业部门得以建立起来，于是这些地区便成为新的增长极。第二阶段，在增长极内，由于部门具有很强的联动效应，便在一个经济中心内，形成围绕主导部门、相关企业相互配合的生产系统。第三阶段，由中心城市向外延伸的交通网络呈辐射状向外扩散，围绕中心城市的卫星城、抗磁中心和城市集团纷纷涌现。城市边缘区成为变化迅速的地区，郊区并入城市区，附近农业区域成为新的郊区。城市间专业化分工逐渐明朗，沿主要交通干线的点轴状产业系统开始形成，产业密集带的雏形日益明显地显露出来。第四阶段，产业密集带建设趋于成熟时期，经济实力强大，产业结构转换迅速，对内产业系统性提高，对外影响力加强，产业密集带作为贸易、金融、信息中心的职能和高科技新产品孵化器的职能日益重要。沿海、沿江、沿边主要交通干线，两条以上平行的复合式点轴系统所构成的具有一定纵深配置的产业密集带出现。各巨大产业带间呈现相互衔接、归并、融合的趋势，城市界限日益模糊，城市带连绵逶迤，可达数百上千公里。

由于产业密集带是大地域范围的空间巨系统。其形成和发展对国家经济起着举足轻重的作用。因此它是国家总体发展规划的重要内容之一。在社会主义市场经济条件下，国家可通过制定总体发展战略和实施规划，制定相应的产业政策、规划重大的基础设施项目；通过制定相应的税收政策，调节银行利率，推动区域间横向联合，制定投资法规以吸引国内外资金，制定人才和劳动力流动规划、科技发展规划等干预产业密集带的运行。

3. 关于我国产业密集带的发展和全国性产业布局的设想。十一届三中全会以来，经济增长和生产布局的变化，促使我国产业密集带孕育和形成。国家计委和学术界在探讨区域发展战略时，曾提出T字型的产业带（长江产业带和沿海产业带）和π字型产业带（除上述两带外，另加陇海—兰新产业带）。此外，一些学者还提出了黄河中上游能源重化工带、南昆—红水河能源有色金属带、环渤海经济带等。但是，从严格意义讲，目前我国的产业带都还缺乏系统性，内部无序状态和内耗都很严重，整体组织性差，协调配合不够，新陈代谢功能低，对外界刺激反应不灵敏，局部地区有病态反应。因此，我国的产业密集带急需规划和政策扶持引导。

长江产业密集带内人口稠密，经济发达，特别是水资源丰富。沿岸有一系列特大城市和中小城镇为依托，具有建设产业密集带的有利条件，沪宁一段已初步具备发达的产业密集带的结构。随着长江航运的开发和现代化，以三峡工程为首的大型水利枢纽的建设，沿江铁路、成都至南通铁路修筑，沪昆(明)铁路的现代化改造，以及现代化通讯网的建设，具有一定纵深的长江产业密集带有可能在今后几十年内建成。它将对我国产业总体布局格局的改变起重要作用。

沿海地带作为一个产业密集带来看，条件尚不成熟。目前，正处于以沿海

港口或河口三角洲为依托的城镇群或产业集团发展时期，各城镇群正以对外开放为契机，调整经济结构，加强内部协作和一体化，同时向辐射的腹地和沿海轴线的内陆加强纵深联系。可以预计，沿海地区将率先形成若干实力较强但规模较小的产业密集带。当这些产业密集带的实力进一步强大，辐射力增强，才有可能形成巨型的沿海产业密集带。

陇海铁路是我国一条横贯东西的交通大动脉，沿线有一系列著名的大中城市呈点轴系统。但这些城市分别隶属不同省份，辐射能力有限，城市间横向联系与分工协作还不够紧密。如果欧亚大陆桥运输设想得以实现，则连云港吞吐能力和陇海—兰新线通过能力必将大大增强。同时，在陇海铁路北侧，西安至石臼所的铁路即将建成，这是一条与它平行的能源运输大动脉，有可能形成一个复合的点轴系统，从而构成一个产业密集带的雏形。

京广和京九铁路两个点轴系统所形成的复合产业密集带将在我国中部地区形成。这两条通过能力巨大的运输系统，纵贯我国中部，几乎完全平行，相距百余公里，在其与我国东西向的交通干线的交汇处，极有可能形成实力强大的产业群体，从而构成网络状的产业经济系统。

（三）全国性产业布局的调整

改革开放前，我国坚持平衡布局的思路，通过高度集中的计划机制，实现资源在产业和地域间的组合与再组合。这种产业布局方式在实践上产生了一系列不良后果。改革开放后，我国突出了效率优先、兼顾公平的布局政策取向。因而全国产业布局和投资重点东移，有力地刺激了区域经济的发展。但是，在由计划经济向市场经济过渡的过程中，全国性产业布局出现了一些新的急待解决的问题。一是区域间发展不平衡，导致东部沿海地区与内陆的中西部之间差距明显拉大。二是区域产业结构在一种低层次上严重趋同，直接损害规模经济和聚集效益，并引发经济震荡。三是区域间不正当竞争、地区封锁、市场分割、引发资源大战，阻碍生产要素合理流动。解决这些问题的一个根本对策是必须坚持全国性产业布局非均衡协调发展的思路。

全国性产业布局非均衡协调发展的主旨，是在考虑产业在各地区布局非均衡的条件下，在把区域经济不断引向高水平的过程中，谋求在地区与地区之间、部门与部门之间、地区比较优势与国家综合优势之间，建立一种动态的协调关系，以此消除非均衡发展的副作用。全国性产业布局非均衡协调发展并不要求在短期内根本消除区域经济发展的差距，也不企求国家牺牲效率而迅速发展落后地区的生产力，而是要在考虑区域发展非均衡的前提下，在把区域经济不断推向高水平的过程中，逐步培植起落后地区持续发展的能力和潜力，并在条件成熟的情况下促进落后地区经济的超越发展。

全国性产业布局非均衡协调发展要求产业政策与地区政策相结合，既要坚

持产业政策区域化，又要坚持区域政策产业化。前者要求国家从全局利益出发，制定全国产业重点发展战略，并对各产业，特别是对重点支持的主导产业在全国的布局有一个总体部署，按照地域优势的原则，将全国产业发展设想分解落实到各个区域，明确各个区域产业结构的调整方向和产业发展系列。后者是指在确定重点发展区域和各区域开发对策的同时，要求对各类地区的产业结构有一个轮廓性的规定，特别是对不同地区的主导产业和优势产业应有所规定，使重点区域的发展体现在其优势产业上。

三、地区性产业布局

地区性产业布局是地区产业运行在空间上的实现，它主要研究在地区经济发展的不同阶段，地区内部各产业空间组合的最佳形式和一般规律，以求合理地利用本地资源，求得最大的区域效益。

（一）地区性产业布局的依据

1. 自然环境上有一定的类似性和关联性。自然环境上的类似性是指区域内主要的资源条件、经济发展水平、发展的潜力与问题、面临的任务和发展方向等方面具有近似性，是地区性产业布局的客观基础。自然环境上的关联性是指区域内主要的资源条件、经济发展水平、发展的潜力与问题、面临的任务和发展方向等的相互牵联和影响的关系。自然环境上的类似性与关联性相适应，区内自然环境之间稳定、合理、密切的关联性可以使区内经济得以成为整体，为实现本地区的主要目标服务。

2. 经济发展与布局现状有相似性和互补性。地区性产业布局既要从历史上已经形成的社会劳动分工的特点出发，充分考虑本地区经济发展现状（产业结构与发展水平等），更重要的是预测未来，兼顾未来发展方向的一致性。要保证经济发展与布局现状有相似性和互补性。

3. 拥有实力雄厚的经济中心。经济中心是组织和协调区域发展的核心，它可以把区域内各部门、各区域、各级城市的经济活动凝聚成一个整体。经济中心的规模和经济实力不同，对周围地区的辐射和吸引范围也不同，它决定该地区内产业的规模、级别和经济发展水平。

（二）地区性产业布局的基本走势

由于地区经济发展水平的每一次跃进都是通过产业结构的转化而实现，因此，我们以产业结构水平的转化为基准来规划地区经济发展的成长阶段，并以此为线索来研究地区产业布局的走向。

1. 传统社会的产业布局。传统社会的产业布局问题实质上是农业布局问题。人们根据各地区农业生产的有利条件从事不同种类的种植业、林业和畜牧业的生产，以手工业和集市贸易为主的小城镇是地区经济活动的中心，并在一

定程度上起着组织区内商品生产和流通的作用。

2. 工业化初期的地区性产业布局。处于工业化初期的地区，产业结构由落后的农业逐步向现代化工业为主的工业化结构转变，工业以原料指数较高的劳动密集型初级产品的生产为主，大多趋向布局在劳动力丰富的原材料产区。

3. 工业化社会中期的地区性产业布局。处于工业化中期的地区，产业结构由轻工业为主体转向重化工工业的迅速增长，工业劳动力开始占主体，第三产业开始迅速发展。这一时期地区产业布局的重要内容是重化工工业的布局以及与此适应的城市体系布局和地区产业结构的塑造。

4. 工业化社会后期的地区性产业布局。工业化后期产业结构运行特征是在第一、第二产业协调发展的同时，第三产业开始由平稳增长转入持续的高速增长，最终成为国民经济的主导产业。这一时期的地区性产业布局是工业化中期产业布局的继续和完善，逆城市化过程比较明显。第二产业，特别是基础原材料工业不断从中心城市扩散，使中心城市以及原来比较落后的地区得到了大规模的开发和发展。第三产业，特别是现代化的新兴第三产业则向中心城市集中，中心城市的服务和管理机能大大加强，并通过现代化的交通通讯和服务网络把分散的工业企业及其他生产有机地联系为一个整体，促使区内经济协调有序地向前发展。

5. 后工业化社会和现代化社会的地区性产业布局。在后工业化社会，制造业内部结构进一步由资本密集型产业为主导走向以技术密集型产业为主导，第三产业进一步分化，智能密集型和知识密集型产业开始从服务业中分离出来，并占主导地位。从发达国家的发展看，这一时期的地区性产业布局呈现出两种不同的趋势：第一，高速发达的交通通讯和信息服务，使产业布局和居民点布局呈现分散化趋势；第二，产业布局的集中化趋势及特大城市带进一步扩展。

（三）地区性产业生长点的选择

从产业运行规律角度来看，地区经济发展的过程实质上是不断创造或引进新的产业、部门或产品，并在更大范围内扩散和发展的过程。是否不断有新产业或产品被创造和发展，是地区产业结构升级的关键，也是地区经济发展的关键。由于地区发展的不平衡性，创新活动集中在少数城市或地区，这些有能力创造或引进、吸收和发展新兴产业、部门、技术和产品的城市和地区就叫产业生长点。地区性产业生长点的选择主要考虑如下因素：第一，经济发展水平；第二，人才、技术水平；第三，基础设施水平。地区产业生长点选择的具体条件因地区条件的不同而千差万别。在经济发展比较落后的地区，根据上述因素选择的具体条件可能是很低的，选择出来的产业生长点也许就是个中小城市。但是，对于这些地区来说，新兴产业的技术层次也较低，因此中小城市也能胜任。相反，如果是在发达地区，作为产业生长点的就应该是发达的大城市或特

大城市。

（四）地区性产业布局的主要模式及其在中国的应用

1. 增长极发展模式。我国改革开放后，借鉴增长极的理论指导产业布局。首先，主要在东部地区重点培育一批增长极，比如经济特区的设立、开放城市的确定、各类开发区的建设等，对我国区域经济的发展都起到了非常积极的作用，收到了明显的效果。现在，我国持增长极观点的学者认为，我国中西部地区同样可以推行这种增长极战略，通过多层次的增长极在不同点上带动经济发展。而且我国地域辽阔，经济的内向型特征和资源分布的不平衡特征决定了中西部地区更适合采取这种战略。

2. 点轴布局模式。点轴布局模式是增长极布局模式的延伸。当前我国产业布局中比较公认的两种点轴模式是："T"型模式（以沿海与长江为轴线，以上海为首的包括轴线上的主要城市为点展开我国产业布局）和"弓箭型"模式（以沿海或京沪线为弓，京广线为弦，长江为箭，上海是箭头，以此为脉络展开我国的产业布局）。

3. 网络布局模式。网络布局是点轴发展与布局的延伸，是地区经济比较发达地区的一种布局模式。在经济发达地区，经济密度高，交通通讯发达，地区产业布局根据区内城镇体系和交通通讯网络系统逐次展开，把网络的中心城市和主导城市作为高层次的地区增长极，把网络中的主轴线作为一级轴线，布局和发展区内高层次的产业。我国东部的京津唐地区、长江三角洲地区、珠江三角洲地区都属于这种开发模式。

4. 区域梯度开发模式。这种理论的基本观点是：由于经济技术的发展是不平衡的，客观上存在一种技术梯度，有梯度就有空间推移。生产力的空间推移要从梯度的实际情况出发，首先让有条件的高梯度地区引进、掌握先进生产技术，然后逐步向处于二、三级梯度的地区推移，实现经济分布的相对均衡。70年代末80年代初梯度开发和布局理论被引入我国，并很快运用到我国生产力的总体布局之中。梯度理论认为我国存在着东、中、西三大地带，根据其发展水平和创新能力，它们分别被认为是高梯度、中梯度和低梯度地区，因此可以成为我国产业结构升级、调整与产业扩散的基本脉络。

思考题

1. 概述产业布局的基本理论。
2. 影响产业布局的主要因素有哪些？
3. 试分析我国在国际分工和国际产业转移中的战略和策略。
4. 我国产业布局的总体目标是什么？如何规划我国的总体产业布局？
5. 试分析地区性产业布局的主要模式及其在中国的应用。

第四篇　产业管理

第十三章　产业政策

本章在介绍产业政策的涵义、起源、存在依据、作用和局限性的基础上，对产业政策的分类、目标和手段进行概括。然后，分析产业政策的一般特征、演变规律和产业政策趋同的可能性。最后，阐明产业政策评估的意义、原则和一般标准。

第一节　产业政策概述

产业政策通常是对以产业组织理论、产业结构理论、产业布局理论和产业发展理论为基本内容的产业经济学基本理论的应用，也是产业经济学理论价值的最终体现。因此，产业政策研究理应成为产业经济学的重要组成部分。

产业经济理论和产业政策实践是相互依存、相互促进的。一方面，产业经济理论对产业政策有直接指导作用；另一方面，产业政策实践又对产业经济理论不断提出新的要求、提供新的研究素材，以此推动产业经济理论的丰富和发展。

一、产业政策的涵义

（一）产业政策的定义

产业政策（Industrial policy）一词最早出现的标志，是1970年日本通产省代表在OECD（经济合作与发展组织）大会上所作的题为《日本的产业政策》的演讲。此后，有关产业政策的研究不断扩展，并逐步在各国政界和学术界受到关注。

虽然在20世纪70年代以前，多数国家尚没有产业政策一词，但国家对产业活动实施政策干预的史实却可以追溯到人类文明的早期。如果把农业视为国民经济的基础产业，那么，东西方各国在封建时代大都出现过政府出面组织兴修水利设施、奖励处女地开垦、保护封建主土地和财产权，以及后来在组织市场交换、维护市场秩序、奖励发明创造等方面的实践。所有这些政府行为，都是广义产业政策实践的原型。

什么是产业政策呢？目前国际上尚无统一的定义。由于研究角度和学术背景的不同，人们对产业政策所作的解释也是多种多样的。严格地讲，产业政策

是各国在工业化过程中所采取的一种经济政策，任何有能力履行经济职能的国家都存在某种形态的产业政策。这是各派学者的总体看法。

日本原通产省经济研究所所长小宫隆太郎认为：产业政策是“对以制造业为中心的产业部门之间的资源配置实行干预的各种政策，以及个别产业内部的产业组织对私人企业的活动水平施加影响的政策的总和”。他强调，产业政策的核心内容，是针对资源配置方面出现的“市场失败”而进行的政策性干预。

由日本一桥大学、东京大学和庆应大学教授共同主编的《经济辞典》认为：“所谓产业政策，是指与产业之间结构有关的产业结构政策和与产业内部竞争组织有关的产业组织政策。前者以产业结构变化为目的，后者以实现公平竞争为目的。现实中的产业政策总是随着经济社会的发展而不断变化的。”①

《现代日本经济事典》则对产业政策作了比较全面的概括，认为“产业政策是指国家或政府为了实现某种经济和社会目的，以全产业为直接对象，通过对全产业的保护、扶植、调整和完善，积极或消极参与某个产业或企业的生产、经营、交易活动，以及直接或间接干预商品、服务、金融等的市场形成和市场机制的政策的总称”②。

上述三种定义强调了产业政策的内容特征，在日本学术界具有一定代表性。欧美研究者则更多地从促进产业结构优化和维护有效竞争的功能特征来界定产业政策，这与欧美的市场相对发达和政策具有功利主义传统等背景有关。

概括地讲，产业政策是一个国家的中央或地区政府为了其全局和长远利益而主动干预产业活动的各种政策的总和。

（二）产业政策的构成要素

产业政策的构成要素通常包括：政策对象、政策目标、政策手段与措施、政策实施机构，以及产业政策的决策程序与决策方式。不同国家的产业政策体系特征总是建立在各要素的基础上。通过对这些构成要素的比较分析，我们就可以比较全面、准确地把握不同国家、不同部门产业政策的差异和共同点。

（三）产业政策同其他经济政策的关系

西方学者通常将产业政策、财政政策和货币政策并称为三大经济政策。这虽然大致反映了三种经济政策具有同等地位的事实，但并没有理清它们之间的相互关系。日本学者提出，产业政策与财政政策、货币政策不是并列关系，不应当将它们相提并论。因为三者不遵循统一的分类标准，其着眼点也有所不同。产业政策表明它的作用对象和范围是产业全体，而财政政策和货币政策则

① ［日］荒宪治郎（一桥大学教授），内田忠夫（东京大学教授），福冈正夫（庆应大学教授）编．经济辞典．讲坛社学术文库，1980

② 下河边淳，菅家茂．现代日本经济事典．中译本．北京：中国社会科学出版社，1982

表明它们分别以财政手段和金融手段为政策工具，其影响范围则是超越财政和金融部门本身的。事实上，产业政策在多数情况下都需要财政政策和货币政策的配合才能付诸实施，也就是说，财政政策和货币政策经常充当实现产业政策目标的基本工具，它们之间是相互交叉、不可截然分离的。

二、产业政策的起源

产业政策的本质是国家对产业经济活动的主动干预。广义的产业政策原型，是随着国家政权的诞生，并开始具备履行经济职能、干预产业活动时出现的。严格意义上的产业政策则首先出现在西欧产业革命后开始工业化进程的资本主义国家。据萨缪尔森证实，“从19世纪后期开始，在几乎所有国家中，政府的经济职能都在稳步增加”。

德国和美国从19世纪开始，就对民族产业采取过关税保护与扶持政策。德国经济学家李斯特认为，在经济发展相对落后的国家，大多数产业都不具备同先进国家竞争的实力。在这种情况下，政府有必要以关税和扶持政策对本国的产业实行保护，待到经济实力增强之后，再实行积极的开放政策。欧美各国早期产业政策的重要目标，是维持竞争秩序。这集中表现为反垄断政策以法律形式在欧美各国的正式出台。例如，法国1791年的《沙彼利耶法》就有禁止卡特尔的内容。法学界公认，美国于1890年制定的《谢尔曼法》是世界第一部由国家主权保障实施的现代反垄断法。《谢尔曼法》的制定和实施，大大缓解了美国因长期的完全自由放任政策所导致的经济秩序危机[①]，因而该法被视为西方早期产业组织政策的缩影。

日本自明治开国时起，就明确提出了“殖产兴业，富国强兵”的口号，并由政府直接出面创办了一大批官营的近代产业，以期通过对民间产生示范和劝业作用，来加速日本的工业化和近代化过程。1870年工部省的设立，是明治政府开始有组织地执行产业技术政策的标志。工部省的核心职能是引进海外先进技术，它不仅被授权掌管明治政府的官营事业，还负责聘请外国技师和培养本国技术人才[②]。查默斯·约翰逊则在他的名著《通产省与日本的奇迹》一书中，将日本政府有组织地全面介入近代产业发展的历史，追溯到1881（明治14）年农商务省（通产省的前身）的创立。1886（明治18）年，日本政府颁布了长达30卷的《兴业意见书》，首次系统地提出了扶植和鼓励各产业发展的政策措施，其目标是加快工业化步伐。它是研究日本早期产业政策的重要史料。

中国的产业政策实践堪称源远流长。由于我国封建时代是“溥天之下，莫

① 李昌麒．经济法学．（高等法学院校规划教材）．北京：中国政法大学出版社，1994

② ［日］吉海正宪．日本的产业技术政策．东洋经济新报社，1985

非王土”，政府可以名正言顺地对工农业生产进行干预，政府行为成为影响封建经济运行的重要因素。马克思甚至提到：“我们在亚洲各国经常可以看到，农业在某一个政府的统治下衰落下去，而在另一个政府的统治下又复兴起来，收成的好坏在那里决定于政府的好坏，正像在欧洲决定于天气的好坏一样。”[①] 据我国史学家研究，三国时期曹魏的“屯田”政策，北魏的“均田”政策和唐初的“均田”政策都有力地推动了土地与农民的结合，促进了当时的农业生产。设专职官吏掌管水利事宜、兴修水利设施，是我国历代封建王朝农业政策的基本内容。这类政府行为较好地发挥了政府的权能，弥补了民间组织涣散的天然缺陷，改善了农业生产条件，促进了农业的发展。此外，推广先进生产工具、先进生产技术和优良品种，奖励垦荒和组织大规模移民垦殖的政策，也都对我国封建经济的发展起过促进作用。这些无疑都是我国早期产业政策实践原型的佐证[②]。

三、产业政策兴起与存续的理论依据

马克思主义政治经济学认为，经济是政治的基础，政治作为上层建筑对经济基础有巨大的反作用。大量事实证明，政治对于经济从来就不是无能为力的，国家权力可能促进或妨碍经济的发展。顺应经济规律的政府行为会促进经济的发展，而违背经济规律的政府行为则会阻碍、甚至破坏经济的正常发展。总之，政府总是影响经济的重要力量。产业政策的本质是一种政府行为，是一种非市场性质的经济调控手段，是政府管理经济的基本工具。制定和推行产业政策是政府经济职能的重要实现形式。

各国学者对产业政策兴起和存续的原因有各种各样的理论认识。归纳起来，产业政策兴起与存续的理论依据主要包括以下三种解释：

1.“市场失灵”说。持这一立场的研究者强调，产业政策的兴起和存续是弥补市场缺陷、完善资源配置机制的需要。由于公共产品、外部性、规模经济等“市场失灵”领域的存在，仅仅依靠市场机制不可能实现产业资源的最优配置。于是，运用产业政策这一非市场调节的手段、发挥政府经济职能去弥补市场机制的缺陷便成为必要。“市场失灵”说对产业政策在发达市场经济国家兴起和存续具有显著的理论解释力。

2.“赶超战略”说。该学说强调产业政策是政府在市场机制基础上更有效地实施“赶超战略”的需要。它是总结后发国家实现赶超目标的成功经验所得出的理论认识，因而较好地揭示了“为什么后发国家在实现赶超目标的过程中

① 马克思．不列颠在印度的统治，马克思恩格斯选集第2卷．北京：人民出版社，1972

② 郭庠林．中国封建社会经济研究．上海：上海财经大学出版社，1998

比发达国家更多地运用产业政策”的奥秘。事实证明，由于“后发优势”的存在，发展中国家完全可能通过制定和推行合理的产业政策，来实现经济的超常规发展，缩短追赶先进国家所需的时间。

3.“国际竞争”说。该学说强调产业政策是当今世界各国更好地参与国际竞争的需要。这是世纪之交在各国普遍兴起的理论主张，其基本共识是支持产业政策存续和适度强化。由于经济全球化和世界经济一体化趋势的出现，国际经济关系和国际分工体系正在经历前所未有的变化，各国经济都面临着新的机遇和挑战。在这种形势下，各国（无论是发达国家，还是发展中国家）政府都迫切需要以产业政策为基本工具，审时度势，充分发挥政府的经济职能，增强本国产业的国际竞争力，从而维持或争取本国产业在经济全球化过程中的优势地位。

“国际竞争说”较好地解释了当今发达国家和发展中国家都在致力推行不同形式的产业政策的深层原因。可以预见，在即将到来的21世纪，产业政策仍将作为各国最基本的经济政策之一而长期存在下去。从功能学派的立场看，只要“市场失灵”现象继续存在，产业政策所承担的现实功能仍然符合经济发展和社会进步的需要，且不能被其他政策所取代。那么，作为一种有效的制度安排，它的存在基础便是牢靠的，不可能轻易退出历史舞台。

四、产业政策的作用

经验表明，产业政策的作用主要有以下几个方面：

（一）弥补市场失灵的缺陷

产业政策形成的逻辑起点，在于政府有责任弥补“市场失灵”的缺陷。由于规模经济、公共产品、外部性等市场失灵领域的存在，如果仅仅依靠市场机制，就无法避免垄断、不正当竞争、基础设施投资不足、过度竞争、环境污染、资源浪费等现象的发生与蔓延。历史经验表明，各国产业政策的最普遍作用，就是弥补市场失灵的缺陷。如通过推行产业组织政策和产业结构政策，政府可以限制垄断的蔓延，促进有效竞争的形成，加速产业基础设施的建设，治理环境污染与生态失衡，加快教育与科技的发展，等等。

（二）实现超常规发展，缩短赶超时间

产业政策形成的另一个逻辑起点，是充当贯彻国家经济发展战略的工具。例如，发展中国家在经济“起飞”的初期都会遇到基础设施（交通、电力、通讯等）和基础工业（重工业和基础化学工业等）薄弱的“瓶颈制约”。这些部门的“外部性”较强，它们对整个经济发展具有重大的促进作用，而本身却投资巨大、盈利性低、资本回收期长，仅仅依靠市场机制肯定无法在短期内达到经济“起飞”所要求的条件。韩国效仿日本的做法，以产业政策为手段，运用

政府的力量推动产业结构的优化，“在短短二三十年的时间里就走完了老工业国用了一二百年才走完的历程”[①]。此外，通过有秩序地扩大对外开放、制定和实施出口导向型产业政策，政府可以有效地促进本国产业参与国际分工，从而充分利用后发优势，在技术和管理领域较快地接近国际先进水平。实践证明，产业政策是后发国家实现超常规发展、缩短赶超时间的重要工具。

（三）促进产业结构合理化与高度化，实现产业资源的优化配置

依靠市场机制虽然可以较好地实现资源的有效配置，但市场的力量往往是盲目的，其作用也主要是事后调节，因而不可避免地伴随着大量的资源浪费。产业政策作为政府行为，完全可以根据科学的预见实现事前调节，避免不必要的资源闲置和浪费。它在产业结构领域中的作用尤其显著。通过制定和实施产业结构政策，政府这只“看得见的手”可以有效地支持未来主导产业和支柱产业的成长壮大，可以有秩序、低成本地实现衰退产业的撤退和调整，从而加速产业结构的合理化和高度化，实现产业资源的优化配置。

（四）增强产业的国际竞争力

产业的国际竞争力是建立在本国资源的国际比较优势、骨干企业的生产力水平、技术创新能力和国际市场的开拓能力基础之上的。产业政策对增强企业创新能力和开拓国际市场等都有重要作用。例如，美国政府通过加强对研究开发活动的投资，以及采取多种配套措施加快高新技术研究开发和产业化进程，有效地促进了技术创新；通过从“自由贸易政策”向“战略贸易政策”的转变，开辟了以外贸、外交、军事等手段拓展海外市场的新路，等等。类似的产业政策为保持和增强美国产业的国际竞争力作出了不可低估的贡献。

（五）在经济全球化过程中趋利避害，保障国家的经济安全

这是产业政策在最近十几年间表现出来的全新功能。正如1997—1998年发生的东南亚金融危机所昭示的那样，经济全球化极有可能给没有任何防备的发展中国家造成深重的灾难。在经济全球化过程中，各国政府应当学会以产业政策为武器，尽可能地趋利避害，确保国家的经济安全。

五、产业政策的局限性

在探讨产业政策作用的时候，我们应当认识到：

1．就促进产业发展的目标而言，产业政策并非对任何产业都具有同等的作用。有研究表明，“产业政策只对那些所得弹性值高，生产效率好，在国际贸易上有发展前途的产业有明显效果，而对其他产业则非如此”[②]。前者如矿

① 吴敬琏．市场经济的培育和运作．北京：中国发展出版社，1993

② 李泊溪，钱志深．产业政策与各国经济．上海：上海科学技术文献出版社，1990

业、纤维、化学、金属、机械、电子、信息等产业，后者如农林、水产、建筑、运输等。因此可以说，产业的发展最终取决于产业本身的素质和发展潜力，而不是产业政策。产业政策对绝大多数产业的发展来说，都首先是一种外部变量，只有当产业政策对产业内部的技术、资金、人才等生产要素的投入和运作发生积极影响时，产业才能够更好地发展。

2. 产业政策本身并非是万能的魔杖，片面夸大产业政策作用是不可取的。日本的经验表明，产业政策的成功需要有高素质的公务员队伍、完备的法律体系，以及健全的企业制度等相关条件，将日本经济的成功完全归结为产业政策的功劳显然是违背事实的。有研究者指出，实际上，“日本最大的成功产业，即汽车和家用电器产业，并没有得到政府太多的优惠。此外，日本的工业机器人尽管已处于先导产业地位，通产省对确保它的研究开发资金却并没有作过多关照……唯国内外激烈的竞争，才是真正使其获得成功的原因”。①

3. 产业政策的实施是需要一定的成本和代价的。通常是产业政策的力度越大，就越需要有相应的政策投入（包括资金、人力等资源）作保障。要全面、客观地认识产业政策的作用，还有赖于产业政策评估机制的建立。

4. 产业政策作为政府行为，也存在失败的可能性。导致产业政策失败的主要因素包括：政策目标违背经济规律或违背产业界的愿望与要求、政策措施与政策目标不配套、政策执行不力、政策内容脱离具体国情、政策实施机构和人员失职、政策环境发生不可预见的巨变，等等。要防止产业政策失败，就必须对症下药，避免上述各个环节的问题发生。

第二节 产业政策的一般模式和演变规律

一、产业政策的分类

依据不同的标准可以对产业政策作不同的分类。根据功能定位的不同，产业政策可分为产业组织政策、产业结构政策、产业布局政策和产业技术政策；根据政策的对象领域的不同，产业政策还可以分为农业政策、能源政策、对外贸易政策、金融政策、环保政策、中小企业政策；根据政策目标的不同，还可以对产业政策进行细分，如产业结构政策就可以细分为战略产业扶植政策、衰退产业调整政策、新兴技术产业化政策等。现实当中各种具体的产业政策大多是综合性的。例如，农业政策和中小企业政策就是典型的综合性产业政策。

---

① 李泊溪，钱志深．产业政策与各国经济．上海：上海科学技术文献出版社，1990

二、产业政策的目标和手段

（一）产业政策的目标体系

产业政策的目标体系可以分解为三个方面：

1. 实现经济振兴和经济赶超。以实现经济振兴和经济赶超为总目标时，产业政策的目标体系主要包括：

（1）形成最有利的产业结构形态。

（2）选择和扶植战略产业，通过重点发展来带动经济的全面繁荣。

（3）促进技术开发和应用推广，提高产业效率。

（4）促进生产集中，保障规模经济效益，防止大量小企业过度竞争。

（5）协调工业化过程中的各种社会经济矛盾，缩小工农差别和城乡差异，等等。

2. 实现产业结构合理化和高度化。以产业结构合理化和高度化为总目标时，产业政策的目标体系包括：

（1）强化社会基础设施建设，改善投资环境。

（2）组织衰退产业的生产力转移，防止产业内部的过度竞争。

（3）协调经济发展与环境保护的关系，推行公害防治和环境保护政策。

（4）逐步将出口重点转向发达国家，力争在国际分工中获得更多的比较利益。

（5）强化对技术创新与科技成果产业化的支持力度，推动新兴产业的发展。

（6）重视产业布局的合理化。

（7）强化新兴技术对传统产业的渗透，推动传统产业的现代化。

（8）协调劳动密集型产业、资本密集型产业和知识密集型产业之间的利益关系，兼顾“充分就业”和“提高生产效率”双重目标，等等。

3. 增强本国产业的国际竞争力。这是21世纪各国产业政策的总目标。其目标体系主要包括：

（1）增加对新兴技术研究开发和成果产业化的投资，保证科研和产业技术领先。

（2）加强国家技术创新基地建设，支持科技型小企业的发展，增强经济活力。

（3）加强国家级信息基础设施建设，推动产业界的信息化。

（4）在信息化、网络化的基础上推动企业之间的战略联盟和企业内部组织的“扁平化”，提高整个产业界的组织效能。

（5）扩大知识资本的投入比重，确保经济的持续增长。

(6) 扩大科技、经济和贸易领域中的国际交流与合作，更多、更好地利用国际市场和国际资源。

(7) 在经济全球化过程中审时度势、趋利避害，确保国家经济安全，等等。

(二) 产业政策的手段

产业政策的手段通常可分为直接干预、间接诱导和法律规制三大类型。

1. 直接干预。包括政府以配额制、许可证制、审批制、政府直接投资经营等方式，直接干预某产业的资源分配与运行态势，及时纠正产业活动中与产业政策相抵触的各种违规行为，以保证预定产业政策目标的实现。

2. 间接诱导。主要是指通过提供行政指导、信息服务、税收减免、融资支持、财政补贴、关税保护、出口退税等方式，诱导企业在有利可图的情况下自主决定服从政府的产业政策目标。

3. 法律规制。通常适用于比较成熟和比较稳定的产业政策，是以立法方式来严格规范企业行为、政策执行机构的工作程序、政策目标与措施等，以保障预定产业政策目标的实现。欧美各国大都采取法律规制的手段，来实现反垄断和反不正当竞争等产业组织政策的目标。在实践中，法律规制也可能充当直接干预和间接诱导的共同依据。例如，日本的绝大多数产业政策都是以法律规制的形式出台的。随着法治原则的普及，越来越多的产业政策将以法律规制作为实现目标的主要手段。

三、产业政策的一般特征

产业政策的一般特征主要包括时代性、民族性、政治性、供给指向性，以及市场功能弥补性等五个方面。

(一) 时代性

产业政策的时代性特征主要表现在：产业政策的内容、目标和手段必须符合时代特征，适应时代发展的需要，并与不同历史时期产业发展的实际需要相适应。工业化初期的产业政策必然有别于工业化时代或后工业化时代的产业政策。

不同时代的产业政策需要面对不同的课题。以日本为例，在工业化启动时期，由于民间缺乏足够的资金、技术和人才，明治政府以全额出资、官办官营的方式，在短期内创立了铁道、邮电、纺织、制铁、造船、金融等近代产业。可见，“殖产兴业”政策最初是以官业为主展开的。但随着官业的示范、“劝业”作用的发挥和民间产业的壮大，官业中经营粗放、效率低下，甚至普遍亏损的弊端逐步暴露出来。于是，以官业为主启动工业化的产业政策，开始被以民业为主、官民共同推进工业化的产业政策所取代，一大批近代官营企业被有

偿下放到民间。二战结束后，日本的产业政策经历了一系列重大变化：在战后初期，实行了“倾斜生产方式”，恢复电力、钢铁、煤炭、化肥等基础产业；50年代中期开始对机械、汽车、电子等工业进行扶植，并推行“产业合理化”政策；60年代中期采取了加强技术密集型和知识密集型产业的政策。其政策主题也经历了从产业恢复、合理化到现代化、结构高度化、产业高附加值化、国际化的演变。

当前，产业政策正面临一系列全新课题：各国（尤其是发展中国家）政府都需要适应经济全球化的挑战，通过迅速调整本国的产业结构，更好地参与国际分工，在经济全球化过程中趋利避害，提高本国产业的国际竞争力，确保本国的经济安全。这表明产业政策是随时代的发展而演变的。所有这些现象表明，产业政策具有鲜明的时代性特征。

（二）民族性

产业政策的民族性突出地体现在以下三个方面：

1. 各国的产业政策都旗帜鲜明地维护自身的民族利益。以保护主义政策为例，德国、日本等后发国家在实现赶超目标的过程中，对幼小的民族工业普遍采用过保护和扶植的政策。即使到了今天，多数发达国家依然一方面将高能耗、高污染、低技术含量的传统产业转移到落后国家，另一方面又在高科技领域里对发展中国家实行技术封锁。大量事实证明：产业政策是维护民族利益的工具，不存在与民族经济利益相脱节的产业政策。任何一种世界性贸易规则，都只有当它符合所有成员国的利益时，才可能渗透到各国的对外贸易政策中去。在日益激烈的国际竞争中处于劣势地位的发展中国家，更应当运用产业政策来维护自身的民族利益。

2. 产业政策必须同具体国情相适应。首先，产业政策的目标和手段必须同本国的经济发展阶段相适应，否则就不可能发挥应有的作用。其次，产业政策的内容和效果总要受到一国具体国情的制约。例如，产业结构政策的制定必须从本国的资源禀赋、经济发展阶段、国际环境出发；产业组织政策总要带上本国政治经济体制、市场发育程度、文化传统的烙印。最后，决策者的偏好、利益集团的力量关系等国情因素都会对产业政策的制定和执行产生影响，从而形成各国产业政策的独特性。

（三）政治性

产业政策的政治性主要体现在以下几个方面：

1. 产业政策属于政府行为范畴，是特定政治体制和政治过程的产物，虽然它的影响力总是超出政治范畴、指向经济领域的。

2. 产业政策总要体现政治家的意志和愿望，总要受到政治理性的支配，因而必然具有鲜明的政治性。

3. 产业政策的目标总是追求国家与国民的全局和长远利益、政治利益，而不能仅仅考虑局部和眼前利益、经济利益。产业政策总是要超越纯经济理性的局限性，兼顾效率和公平，谋求经济目标和社会目标、政治目标的协调。

4. 产业政策是一种政治性的制度安排。它的制定和执行总是以行政主权为基础、由政府主导，并致力于政府经济职能发挥的。因而产业政策在本质上是一种政治手段，它不同于自由放任理念下的一般制度安排。例如，在产业技术政策领域，国家可以为了巩固国防、提高本国国际地位等政治目的而直接投资于国防尖端技术领域；可以利用国家主权对妨碍国家利益的技术贸易活动实施必要的管制；还可以利用外交权、通过谈判、担保，使技术引进和技术贸易的成本与风险降到最低。这些现象都体现了产业政策的政治性特征。

（四）供给指向性

与财政政策、货币政策以需求总量调整为主要特征不同，产业政策总是着眼于供给能力的提高和供给结构的改善，因而被学术界称为供给指向型经济政策。无论是产业组织政策，还是产业结构政策、产业技术政策，都服务于资源配置的优化和产业效率的提高，从而有助于一国有效供给能力的增强。

（五）市场功能弥补性

尽管在计划经济时代曾经出现过排斥和否定市场机制的中央集权式“产业政策”，但它们毕竟未能成为产业政策的主流。日本“战时统制经济”和以旧苏联模式为原型的中央集权式计划经济实践的教训证明：排斥市场机制的政策干预往往是违背经济规律的，最终难以获得预期的成功。通产省官员曾经对日本产业政策的成功经验作过精彩的概括：“日本产业政策的基本理念，是以市场自由竞争原理为基础。所以，我们最关心的，是寻找如何通过最有效地保障市场功能，来充分发挥个人和企业的创造性与活力的方法。”[①] 战后日本的产业政策之所以能够取得巨大的成功，是因为它是建立在维护企业的经营自主权和重视充分发挥市场功能的基础上的。可见，成功的产业政策，都是注重维护市场功能和发挥民间经济活力的。产业政策的核心功能在于对市场失灵的弥补，而不是对市场功能的排斥和取代。这是总结各国产业政策实践正反两方面的经验所得出的重要结论，值得我国决策者高度重视。

在全球已经进入市场经济时代的今天，我们强调产业政策的“市场功能弥补性”特征，其本质含义是要求产业政策的实施应当以间接干预为主。无论任何时候，政府都应当自觉维护市场功能的正常发挥，并集中力量解决市场所不能解决的问题。在排斥和否定市场机制的条件下，产业政策即使可以在短期内取得一定效果，其作用也不可能稳定和持久。

---

① 〔日〕新田光重译. 技术政策与经济绩效——日本的教训. 晃洋书房，1989

四、产业政策的演变规律

总结各国的实践经验可以看出，产业政策的演变大致遵循以下几方面的规律：

1. 政策内容从简单到复杂、从零星分散到系统化、规范化，政策对象从局部产业向全体产业发展。

2. 政策手段从直接干预为主向间接干预为主转变，政策推行方式从日常行政为主向法治化方向转变。

3. 政策目标从单一性向多元化转变，从局部向全局、从短期向长期、从纯经济领域向综合国力和生活质量领域扩展。

4. 产业政策决策方式向民主化、科学化发展。

上述演变规律体现了经济发展和时代进步对产业政策的总体要求。

五、产业政策趋同的可能性

产业政策趋同的可能性主要体现在以下几个方面：

（一）产业政策功能定位的趋同

产业政策功能定位趋同的制度基础，是各国经济体制的相互接近。冷战结束后，平等互利、等价交换的市场经济原则和优胜劣汰的市场竞争制度，已经超越意识形态的壁垒，开始在全球范围内成为各国共同采用的基本经济制度。在这种前提下，各国对产业政策的功能定位正在趋向一致，即都在向“弥补市场缺陷”的方向靠拢。我国也果断抛弃了传统的高度集权型计划经济模式，正在通过深刻的体制变革，逐步减少对产业活动的行政干预，恢复市场机制在资源配置中的基础作用。

（二）产业政策对象的趋同

产业政策对象的趋同，是指构成产业基础的企业制度正在趋于相互接近。这表现在东西方各国的主流企业，无论其所有制基础如何，都正在向所有权与经营权分离、由职业企业家按照现代企业制度的规范进行经营的共同方向演变。由于产业政策的作用对象的行为规范相似，那么，相同的政策干预就可能引起相似的反应，进而产生大致相同的效果。另一方面，由于各国企业的行为规范的彼此接近，为了实现类似的政策目标，各国在政策手段上可以相互借鉴的因素也在逐步增加。

（三）产业政策目标与手段的趋同

主要表现为各国的产业政策都在不约而同地以维护本国的经济利益、促进产业资源的优化配置、实现产业结构的高度化、改善国民的生活质量，以及增强本国产业的国际竞争力为基本目标。为了这些目标的实现各国又纷纷采取大

致相同的法律、行政与经济手段。随着经济全球化进程的展开，产业政策目标与手段的趋同程度还可能进一步加深。例如，WTO（世界贸易组织）的成员国在对外贸易领域中的政策目标和手段也达成相当广泛的一致。而且，WTO成员国的数量和多边协议的范围还在进一步扩展。

（四）产业政策内容的趋同

政府目标、企业制度等方面的彼此接近和利害关系上的一致性，是产业政策内容趋同的催化剂。通过多边磋商，不同国家在贸易、金融、科技等政策领域完全可以建立符合参与方共同利益的协议关系，从而为制定共同的贸易、金融、科技政策提供可靠基础。例如，欧盟成员国通过加强交流与合作，已经推行共同的农业政策、教育科技政策和信息化政策，大大加速了经济共同体的形成，现在又开始推行共同的货币政策和使用统一的货币——欧元。这为产业政策趋同的可能性提供了局部条件。

应当指出，产业政策趋同的可能性只是表明各国产业政策中的共同因素有扩大的趋势，并不意味着将来各国的产业政策会完全一致。因此，它与产业政策的民族性特征并不矛盾。可以断言，只要各国的主权性质不变、行政疆界尚存，只要国情和国家利益的差异没有消失，那么，各国的产业政策就永远会带上自身的烙印。我们在探讨产业政策趋同可能性的同时，又应当认识到，世界上不可能存在适合于一切国家的产业政策理想模式。

第三节 产业政策评估

一、产业政策评估的意义

产业政策评估是指在全面掌握信息的前提下，依据特定的标准，对某项产业政策实施的影响、效果进行度量、分析和评价。从时间维度看，产业政策评估可分为事前评估、事中评估和事后评估。事前评估旨在正确制定出新的产业政策；事中评估旨在及时纠正政策偏差、合理调整政策目标与措施，从而改善政策效果；事后评估则以总结现有产业政策的经验教训为主要目的。

产业政策评估是现实需要的产物，也是理论发展的必然要求。实践证明，产业政策本身也有优劣之分，并非所有的产业政策都能够获得预期效果。一项正确的产业政策可以产生积极效果，促进产业资源的有效配置，而一项违背经济规律的产业政策则可能造成消极的后果，甚至阻碍产业的正常发展。

长期以来，人们习惯于相信“政府永远是正确的”，故而对政策的决策和实施过程中出现的问题与失误未能给予足够的关注，更谈不上对产业政策的成本和收益进行客观、公正的评估。这种状况已经不能适应经济发展和时代进步

的要求，学术界理应对此作出回应。随着政策科学在西方的兴起，产业政策评估已经成为各国经济学家和政治学家共同关心的课题，并日益受到各国政府的重视。因此，产业政策评估理应成为产业经济学理论的有机组成部分。

产业政策评估的意义主要体现在以下几个方面：

1. 产业政策评估是客观、公正地评价产业政策效果的基本途径。产业政策评估通常是以资深专家和中立研究机构为主体，由决策者、实施者和政策对象共同参与完成的。由于产业政策评估是在全面、系统地收集与某项产业政策有关的各种信息的基础上，从多个角度对产业政策的实际（或可能）效果进行公正的分析和评价，所以它能够消除信息不足和立场分歧的影响，从而避免单一评估主体可能存在的主观性和片面性。

2. 产业政策评估是及时纠正产业政策偏差、合理调整产业政策目标和手段的前提条件。产业政策评估作为对产业政策实施当中的可靠信息反馈，显然有助于决策者全面了解、并及时纠正某项产业政策在实施过程中所出现的偏差，并合理调整产业政策的目标和手段，以便实现政策收益的最大化。如果没有这一信息反馈环节，就难以及时发现政策偏差和减少政策失误的损失。例如，我国“大跃进”时期的全民大炼钢铁所造成的巨大资源浪费，便是在没有产业政策评估机制的情况下发生的，其教训极其深刻。

3. 产业政策评估是产业政策走向决策民主化和科学化的必由之路。在民主与科学意识淡薄的制度下是没有政策评估的存在空间的。重视产业政策评估正是遵循民主与科学精神的标志。产业政策决策的民主化和科学化必然要求建立完善的产业政策评估制度。总之，产业政策评估是实现决策民主化和科学化的必由之路。它有助于优化决策程序，保障决策质量，有助于提高行政效率和维护政府威信。

二、产业政策评估的原则和一般标准

（一）福利经济学原则：最大多数人的最大福利

福利经济学是产业政策评估的重要理论基础。福利经济学经历了旧福利经济学和新福利经济学两个发展阶段。以霍布森和庇古为代表的旧福利经济学认为：国民收入总量越大，国民收入分配越平等，社会经济福利也就越大。它主张国家应该采取适当的干预经济的政策措施，以调节生产资源和国民收入的分配。新福利经济学以意大利经济学家帕累托为代表，他提出了判断社会经济福利最大与否的标准，即“帕累托最优状态”。它是指当资源在某种配置下不可能通过重新组合生产和分配，使一个人或多个人的福利增加而其他人的福利不致于减少的状态。

真正的“帕累托最优状态”在现实生活中并不存在，任何产业政策都只能

接近帕累托最优状态，即只能达到“次优状态”。“帕累托最优状态”虽是一种抽象的理论，但可以作为产业政策评估的重要原则。当一项产业政策的实施使得大部分人受益，而使小部分人利益受损时，如果能够采取配套措施，对受损者的利益予以补偿，只要这一补偿明显低于受益者的福利量，那么社会福利总量仍可得到增加，并更加接近帕累托最优状态。也就可以断定该项产业政策是可取的。

长期以来，公平与效率的关系问题一直是福利经济学的核心问题。以庇古为代表的旧福利经济学强调公平，相信把富人的部分收入转移给穷人就可以增加社会福利总量。而新福利经济学则强调效率，并认为效率来自资源配置的最优化。大量产业政策的实践证明，在公平与效率关系中，“效率”通常是矛盾的主要方面。只有不断提高“效率”，才能为实现“公平”奠定可靠的物质基础。以公平为由限制追求效率的政策，往往会导致低效现象的蔓延，并最终使“公平”总是与低效、贫困为伍。而成功的产业政策则通常是遵循“效率优先、兼顾公平”的原则，并以增进最大多数人的最大福利为宗旨的。邓小平理论中的“先富致共富”思想便是体现这一原则的典范。

另一方面，由于“公平”原则强调机会的均等，因而符合公众利益。在产业组织政策实践中，过分容忍垄断和排斥自由竞争都是违背“公平”原则的，其结果极可能是失去竞争动力，致使产业整体效率下降，进而危及公众福利。

根据福利经济学的观点，产业政策作为公共意志的产物，应当努力追求最大多数人的最大福利。是否符合最大多数人的最大福利，应当作为衡量产业政策成败优劣的重要尺度。换句话说，有助于实现最大多数人的最大福利的产业政策就是成功的政策；相反，背离最大多数人的最大福利原则的产业政策肯定是失败的政策。

（二）生产力标准

生产力是社会发展的根本动力，是人类福利增长和生活质量提高的物质基础。在产业政策评估中，生产力标准是具有普遍意义的又一重要尺度。因为无论各国的政治经济体制如何不同，也无论各国的历史文化差异多大，生产力水平高低都可以成为统一的衡量标准。各国的产业政策虽然多种多样，但它们的共同目标都与“提高生产力水平”密切相关。是否有利于生产力水平的提高，理所当然可以充当衡量产业政策优劣与成败的标准。

当然，对生产力标准我们应有全面的认识。生产力既有量的区分，也有质的规定性。生产力的内核是科学技术，但科学技术的发达同人类福利的增长并不总是成正比例关系的。如果将高度发达的科技生产力用于制造高杀伤力的毁灭性武器，用于犯罪和非正义的战争，那么，这一部分科技生产力水平越高，人类的灾难可能就会越深重。因此，对生产力标准应当附加伦理尺度。

（三）综合效益标准

一项产业政策的实施，既有经济效益，也有社会效益、政治效益和生态环境效益；既有直接效益，也有间接效益；既有正效益，也有负效益；既有短期效益，也有长期效益。因此，在进行产业政策评估时，我们需要全盘考虑各种效益因素，只有这样才可以避免评估的片面和失真。这就是建立“综合效益标准”的主要根据。

综合效益标准是具有普遍意义的政策评估框架，其方法是通过对实施某一政策所涉及的各种“成本”和“收益”进行全面的综合性比较分析，最后以政策总成本和政策总收益的比率，来判别该项产业政策效果的优劣。

综合效益标准提示我们，成功的产业政策应该是以最小的投入获得最大的综合收益，或者等量的投入获得更大收益的政策。忽视环境和资源代价，片面追求产值增长的传统观念显然是不符合“综合效益标准”的。发展中国家应当努力避免那种为片面追求产值而不惜发展高能耗、高污染、低技术含量小型企业的产业政策，因为它在生态环境效益和综合效益维度上是负值。

（四）国际竞争力标准

有学者认为，冷战结束后，产业国际竞争力已经成为各国政要在关注经济安全时首先要考虑的问题①。在经济全球化和世界经济一体化趋势日益显著的今天，产业国际竞争力的增强已成为各国产业政策的核心目标。因此，是否有利于增强本国产业的国际竞争力，必将成为各国在21世纪衡量产业政策成败得失的重要尺度。

产业国际竞争力标准要求我们在制定产业政策时，不仅要注重对民族工业的保护和扶植，而且要充分考虑本国的资源禀赋，通过有选择地扩大对国际市场的参与，来发挥本国的比较优势，通过增强本国产业的国际竞争力来实现公众福利的最大化。

随着经济全球化进程的深化，国际竞争力标准将日益成为衡量产业政策优劣的最主要尺度。产业政策的决策者必须高度重视这一新趋势。只有更加自觉地从增强产业国际竞争力的角度出发去统筹安排整个产业政策体系，才能在战略上站稳脚跟，才不致于在21世纪的较量中失利。总之，有利于增强产业国际竞争力的产业政策，才是适应时代要求的产业政策。

值得一提的是，上述标准是邓小平经济思想精华的具体应用，邓小平理论中的“三个有利于”思想是形成产业政策评估标准的重要依据。当然，上述原则和标准还只是进行产业政策效果评估的“一般标准”，实际的评估工作还需

① 赵英．产业国际竞争力与国家经济安全，中国工业：改革 管理 发展．北京：经济管理出版社，1998

要运用相应的指标体系和计量分析技术。

三、产业政策效果评估体系

产业政策评估体系是由评估者、评估对象、评估方法和评估结论等要素共同构成。它涉及由谁评估（Who）、如何评估（How），以及评估结论（What）。完整的产业政策评估体系，需要具备中立的评估主体、科学的评估工具、完备的信息收集渠道和可靠的评估结论等基本要素。

选择合格的评估机构、界定评估对象、掌握有关信息，是保障评估顺利进行的基本条件。在日本，产业政策的评估主体主要是各主管省厅所设的审议会、国会所设的各调查咨询机构和自民党下属的政策调查委员会。此外，四大经济团体、在野党、大众传媒和知名的政论家都会从各自立场对特定产业政策发表意见，并对政府的产业政策决策有较大的影响力。其中，审议会的成员通常是学术界、财界和政界的权威人士组成，并由首相或主管大臣任命，相对独立于行政机构，是直接主宰各项政策立案和调整的权威评估主体。

我国当前尚无类似日本“审议会”的政策调查与评估机构。充当产业政策评估主体的主要是政府主管部门的研究机构和政府授权的专题调研班子，县以上的各级人大、政协、党委和政府所设的政策研究机构，也承担着各项社会经济政策法规的调查研究和立案工作。我国虽然也成立了全国性的企业联合会，但总体上讲，产业界对产业政策决策的参与程度依然较低。根据邓小平的经济民主思想，今后我国在制定重大产业政策的过程中应当更多地考虑产业界的意见。

应当指出，产业政策评估是一项十分复杂的工作，实际的评估过程会遇到各种各样的困难。例如，定性评估难免发生结论的分歧，表现为不同利益主体对同一产业政策的效果褒贬不一，而定量评估则会遇到许多客观效果无法合理量化，或者无法准确测量的难题。尽管如此，我们仍然应当尽早建立一整套适应时代要求的产业政策评估机制和体系。

思考题

1. 什么是产业政策？如何理解产业政策的作用？
2. 产业政策有哪些特征？
3. 产业政策的常见目标和手段有哪些？
4. 为什么要重视产业政策评估？
5. 产业政策评估的原则和一般标准是什么？

第十四章　政策类型

本章将以发达国家的大量经验事实为依据，分别阐述四类基本产业政策，即产业组织政策、产业结构政策、产业布局政策和产业技术政策的概念、内容、目标和手段。并根据我国国情和实际需要，特意选择农业政策和中小企业政策作为综合性产业政策的样本，进行实证分析和介绍。

第一节　产业组织政策

一、产业组织政策概述

（一）产业组织政策的概念界定

所谓产业组织政策，是指为了获得理想的市场效果，由政府制定的干预市场结构和市场行为，调节企业间关系的公共政策。产业组织政策的实质是协调竞争与规模经济之间的矛盾，以维持正常的市场秩序，促进有效竞争态势的形成。

产业组织政策是市场经济实践的产物，其产生的依据在于：市场力量本身并不能自发地避免过度竞争，也不能防止大规模企业凭借其垄断地位，采用共谋、卡特尔和价格歧视等不正当手段来获取高额利润、抑制竞争。在这种情况下，政府有必要以立法形式制定市场规则、规范企业的市场行为，从而提高市场效果。

（二）产业组织政策的分类

从政策取向看，各国已有的产业组织政策可分为两大类：一类是鼓励竞争、限制垄断的竞争促进政策（即反垄断、反托拉斯和反不正当竞争行为的政策），它着眼于维持正常的市场秩序；另一类是鼓励专业化和规模经济的产业合理化政策，它着眼于限制过度竞争的作用。这两类政策虽然取向不同，但它们都有法律依据，且在法理上是相容的。例如，一般产业的产业合理化政策须符合《反垄断法》的原则精神，而自然垄断产业中的限制竞争政策则是适用《反垄断法》的“例外原则”范围的。两者并不存在法律上的冲突。

从政策对象看，产业组织政策可分为市场结构控制政策和市场行为控制政策两大类。前者是从市场结构方面禁止或限制垄断的政策，如降低市场进入壁垒，控制市场集中度等；后者是从市场行为角度控制各种妨碍竞争和不公正交

易行为的发生。

（三）产业组织政策的目标

产业组织政策的目标可分为一般目标和具体目标。

一般目标是促进市场的有效竞争，以提高产业内部的资源配置效率。所谓有效竞争，是指产业组织处于既能够保持产业内部各企业之间的适度竞争，又能获得规模经济效益的状态，即可以兼容竞争活力和规模经济效益的竞争。

产业组织理论体系的创始人贝恩曾经提出，产业组织政策的具体目标可以细化为六个方面：

1. 企业应达到并有效地利用规模经济，市场的供给主要应由达到经济规模的企业承担，企业应有较高的开工率。

2. 不应出现某些产业或企业长期获得超额利润或长期亏损的情况，从较长时间来看，各产业的资本利润率应是比较均等的。

3. 较快的技术进步，主要指技术和产品开发、革新活动有效且比较充分。

4. 不存在过多的销售费用。

5. 产品的质量和服务水平较高，并具有多样性，以适应提高大众福利和消费水平的要求。

6. 能够有效地利用自然资源。

上述六项具体目标可以作为产业组织政策制定和评估的理论依据。

（四）产业组织政策的手段

实现产业组织政策目标的手段主要有以下三类：

1. 控制市场结构。即对各产业的市场结构变动实行监测和控制，保障其合理性。具体措施包括依法分割处于垄断地位的巨型企业，降低市场集中度，降低市场进入壁垒，建立企业合并审批制度，对中小企业实施必要的扶持政策等。

2. 控制市场行为。即对企业的市场行为实施监督和控制，扼制垄断势力的扩大，保障公平竞争。具体措施包括禁止和限制竞争者的共谋、卡特尔及不正当的价格歧视；对厂商的价格、质量实行全面监督，增加市场信息的透明度；对欺骗、行贿和中伤竞争者的各种不道德乃至非法的商业行为进行取缔和必要处罚。

3. 直接改善不合理的资源配置。这主要是指政府对“市场失灵”领域的直接干预。如政府直接投资于基础设施部门或“瓶颈产业”，对赢利不多或风险较大的重大技术开发项目提供资金援助，增加对教育、科研和技术推广的公共投资等。

从政策手段的属性看，还可以将产业组织政策的手段分为法律手段、经济手段和行政手段。在各国普遍实行法治原则的21世纪，法律手段的重要性将

会得到维持或增强，经济手段也将主要以法律为基础得以实施。行政手段对于有计划经济传统的国家具有特殊意义，但不受监督的行政干预往往容易造成消极影响。

二、产业组织政策的核心内容

（一）反垄断和反不正当竞争政策

反垄断和反不正当竞争政策是发达国家产业组织政策的重点。这是因为发达国家的市场机制相对完善，主要问题是来自垄断势力对市场效率的破坏和由此造成的社会经济矛盾的激化。

在美国，反垄断政策通常是通过贯彻执行专门的反垄断法规，来限制集中和垄断。美国联邦最高法院是反垄断的最高仲裁机关，司法部则是政府反垄断的执行机构。此外还按行业设有许多独立于行政部门的专业委员会，负责在特定产业内执行反垄断政策。如联邦通讯委员会、民用航空委员会就分别在通讯和民航业承担反垄断政策的执行。

1. 反垄断和反不正当竞争政策的基本内容有：

(1) 分割已经形成的垄断企业。

(2) 限制企业的横向与纵向合并，以防止生产过度集中而形成新的市场垄断。

(3) 限制价格共谋行为，鼓励竞争。

(4) 禁止非法的价格歧视。

(5) 禁止搭配销售和排他性交易。

(6) 禁止欺诈行为。如虚假广告、盗用商标名称等。

(7) 扶持小企业的发展，并为小企业营造公平的竞争环境。

2. 反垄断和反不正当竞争政策例外原则的适用范围。反垄断和反不正当竞争政策“例外原则”是产业组织政策必不可少的组成部分。由于国情的不同，各国反垄断政策的例外条款也各有特色。下面分别介绍美国、德国和日本的情况：

(1) 美国反垄断政策的例外原则适用范围主要包括特殊行业、特殊组织和某些特殊活动。特殊行业包括：具有自然垄断性的公共事业，如通讯、电力、自来水业等；容易波动和容易发生过度竞争的行业，如农业、零售业等；自然资源开采业。特殊组织主要是指工会组织。特殊活动包括政府批准的为了加强与外国企业竞争的企业协调活动，以及在紧急状态下（如战争期间）暂停执行反托拉斯法。

(2) 原联邦德国拥有世界上最完备的反垄断的竞争促进政策法规——《卡特尔法》，其例外条款集中体现在对各种“合法卡特尔”的界定中，主要包括：

① 专业化卡特尔。即不同企业之间为了实现专业化分工而成立的卡特尔。

② 合理化卡特尔。指企业为了采用共同的技术成果或管理措施以便降低成本而成立的卡特尔。

③ 结构危机卡特尔。当市场需求持续萎缩、生产滑坡时，有关企业为了适应需求变化而调整生产能力以摆脱危机而成立的卡特尔。

④ 中小企业合作卡特尔。这种卡特尔旨在加强中小企业之间的合作，以便更好地参与同大企业的竞争。

⑤ 采购协作卡特尔。即为了强化中小企业的竞争力，允许中小企业在自愿基础上进行合作采购。

⑥ 出口卡特尔。这是为了保障和促进出口而成立的只涉及国外市场的卡特尔。

⑦ 进口卡特尔。指为了防止本国购货方在从国外进口商品时自相竞争而成立的卡特尔。

⑧ 部长特批卡特尔。即联邦经济部长基于整个国民经济和全民利益的考虑，可以批准成立的合法卡特尔。这种卡特尔是联邦卡特尔局管辖之外的特例。

(3) 日本反垄断政策的“适用除外”范围主要包括：

① 自然垄断所固有的行为。如具有自然垄断性质的铁道、电力、煤气等产业的生产和销售（但同时对这些产业实施严格的进入规制、价格规制、质量规制和退出规制）。

② 基于特定事业法令的正当行为。

③ 无形财产权的行使行为。如专利权、著作权、商标权等知识产权可以行使排他性的垄断权。

④ 依法成立的各种合作社的行为。

⑤ 转销价格的商定和维持行为。

⑥ 不景气卡特尔。当某一特定商品供求严重失调、价格低于平均生产费以下，相当一部分企业即使通过企业合理化也难以维持时，生产该产品的企业经主管大臣的同意并得到公正交易委员会的认可，可以为克服不景气而签订有关限制产量、销售量的卡特尔。

⑦ 合理化卡特尔。为了降低成本、提高效率需特别签订卡特尔时，经公正交易委员会的认可，可作为《垄断禁止法》的适用除外范围。合理化卡特尔的内容包括限制技术、限制生产品种、原材料的利用等等。

据满达人教授介绍，根据“后法优先”的原则，各种特定的经济立法都可以规定不适用《垄断禁止法》的情况。在日本，符合《垄断禁止法》“适用除外”范围的经济法规有：《中小企业团体组织法》、《中小企业等协同组合法》、

《进出口交易法》、《特定电子工业及特定机械工业振兴临时措施法》、《农业协同组合法》、《森林法》、《保险业法》、《地方铁路法》、《航空法》、《陆上交通事业调整法》、《海上运输事业法》、《仓储业法》等等，总共达40个经济法规[①]。

（二）产业合理化政策

产业合理化政策，是旨在促进规模经济形成、改善产业组织结构、建立大批量生产方式和增加产业利润、实现产业振兴的基本政策。产业合理化集中表现为产业组织的合理化和高效化，其基础是流通过程的改组，产品的规格化、标准化、定型化，以及加工的专业化。

"产业合理化"一词首先出现在1925年之后的德国、法国和英国。产业合理化政策不仅在一些工业化先行国家发挥过重要作用，更是广大后发国家实施赶超战略必不可少的基本政策之一。因为后发国家在国际竞争中面临的基本问题，就是企业规模较小，产业集中度过低，缺乏足够的竞争力。

日本的产业合理化政策是世界上最系统、最广泛和最富有成效的政策体系。据小宫隆太郎教授考证，日本在1983年之前就出台过55个比较重要的产业合理化法规[②]。在合理化政策中特别引人注目的，有推动企业合并与重组的《企业合理化促进法》、《中小企业法》，有旨在协调产业内企业间关系，防止在萧条或出口时产生过度竞争的协调政策，有鼓励大批量生产体制建立的政策，等等。

日本政府在石化、汽车、钢铁、炼铝、造船和海运业都推行过旨在追求规模效益的产业合理化政策。通过引导和支持这些产业的骨干企业走向改组、联合和协作，扩大了生产规模，加强了专业化与协作的程度，从而增强了这些产业的国际竞争力。日本在产业合理化领域的实践，为后发国家提供了丰富的经验。

实践表明，产业之间总是相互关联、相互制约、相互依存的。任何产业都不可能脱离其他产业的支持而得到持续、稳定的发展。上述"产业合理化"政策虽然主要属于产业组织政策，但它离不开"产业结构合理化"政策的支持和配合。

（三）直接规制政策

直接规制政策的对象主要是自然垄断产业，其目的是防止因重复投资与过度竞争所带来的资源低效配置，并确保产品的稳定供给、收入的公正分配、物价的稳定，以及产业的健康发展。直接规制政策的主要内容包括：进入规制、数量规制、质量规制、设备规制、价格规制和退出规制等。

---

① 满达人．现代日本经济法律制度．甘肃：兰州大学出版社，1998

② ［日］小宫隆太郎 主编．日本的产业政策．东京大学出版社，1986

1. 进入规制。是直接规制政策的核心内容，即通过对申请者资格的审批程序，严格控制在特定自然垄断产业的执业权，其目的是限制过度竞争，确保规模经济效益、范围经济效益，以及所提供的产品与服务的质量。进入规制的主要手段是对申请者进行资格审查，合格者由政府颁发许可证和工商营业执照。

2. 数量规制。是指为了避免因投资过多（或过少）或产量过剩（或不足）而引起的价格波动和过度竞争所采取的规制措施。它包括投资规制和产量规制两个方面，主要规制方法有：建立特定产业重大投资计划的审批制度；规定新参入企业的最低与最高投资规模；对固定资产与技术改造投资实行配额制；由政府制定产量指导计划，以配额制限制最高产量或以适当的扶持奖励措施刺激产量的增长。

3. 质量规制。是指为了防止由于自然垄断所带来的产品与服务质量的潜在下降趋势，避免消费者的正当权益受损所采取的规制措施。它的主要内容有：对自然垄断产业的产品与服务质量建立公开的质量标准体系，规定必须达到的最低质量界限，建立严格的短期检查、监督和消费者投诉制度，对达不到质量标准的企业实施责任追究和必要的处罚，直至取消其执业资格。

4. 设备规制。是指对自然垄断产业的关键设备的规格、技术性能、安全性能和环保标准实行的直接规制，目的在于消除自然垄断对设备更新的阻碍作用，满足质量规制和环境保护的要求，从而推动该产业的技术进步。

5. 价格规制。是指对自然垄断产业的产品和服务的价格水平和价格核定方法所实施的直接规制，其目的是使消费价格处于公正、合理的水平，从而保障合理的利润率，协调供应方的利润最大化取向与消费者利益的矛盾，维护双方的正当权益。价格规制的内容通常包括规定利润率、成本核定方法、价格的上下限，以及价格变动的审批程序。

6. 退出规制。是政府为了保障公共产品与服务的稳定供给，而不允许自然垄断产业的经营者随意撤出原生产与服务领域的直接规制。例如，在电力、煤气、自来水由民间企业经营的情况下，政府需要以退出规制来防止这些直接关系到公众生活安定的公用事业行业出现供应中断的情况。

由于直接规制在相当程度上制约着企业的经营自主权，它不利于发挥经营者的创新能力，需要一定的规制成本，还容易为政府官员滥用职权，乃至“权钱交易”留下隐患，不利于行政的廉洁与高效。所以，政府应当尽量缩小直接规制的对象范围，在不得不采用直接规制时必须充分注重行政的公正、廉洁和高效，否则就极易偏离公众利益最大化的目标。这一结论已经成为学术界的共识。

第二节 产业结构政策

一、产业结构政策的涵义与内容

（一）产业结构政策的涵义

所谓产业结构政策，是指政府制定的通过影响与推动产业结构的调整和优化来促进经济增长的产业政策。

我们知道，经济现代化过程的核心内容是工业化和城市化，而工业化和城市化进程必然伴随着产业结构的变化。传统经济与现代经济的本质差别在于两者的结构变动速度不同、技术基础不同，以及分工与专业化的程度不同。在技术不断进步基础上的产业结构高度化是贯穿现代经济增长全过程的一条主线。日本经济学家认为，“产业结构未能实现及时转换，是历史上一些老牌的发达国家趋向衰落的基本原因之一”①。

产业结构政策既是现代经济增长的内在要求，又是各国经济发展战略的体现。积极制定和实施产业结构政策，不仅是发展中国家实现赶超目标的必由之路，而且也是发达国家保持自身优势地位的重要法宝。

（二）产业结构政策的基本内容

产业结构政策的宗旨是以技术进步来不断促进产业结构的优化。尽管产业结构政策的形式多种多样，但大致可以归纳为产业调整政策和产业援助政策两种基本类型。前者的目标是产业结构合理化，后者的目标是产业结构高度化。产业结构合理化是产业结构高度化的基础，而产业结构高度化又是产业结构合理化的高级表现形式。

各国产业发展的经验表明，技术创新是产业结构优化的根本动力。无论合理化还是高度化，都离不开技术创新的支持。没有持续的技术创新，产业结构的合理化和高度化就会失去动力和物质基础。因此，产业结构政策的核心和焦点无疑应当是推动技术创新。

从具体内容看，产业结构政策通常包括：幼小产业保护政策、主导产业选择政策、战略产业扶植政策和衰退产业调整政策等。其中战略产业扶植政策和衰退产业调整政策是最基本的产业结构政策内容，我们将展开论述。

二、产业结构政策的重要性

各国的经济发展实践证明，政府对产业结构的变迁并非无能为力。另一方

① 陈淮．日本产业政策研究．北京：中国人民大学出版社，1991

面，只要顺应产业结构演变的规律，制定和推行出符合国情的产业结构政策，就有可能较好地减少结构性矛盾对经济发展的制约，促进产业结构和资源配置的优化。由于新兴产业的发展和衰退产业的调整与转换总会遇到巨大的困难和阻力，在市场本身无法自动排除这些困难和阻力的情况下，就迫切需要政府的有效介入。产业结构政策的重要性表现在：

1. 在工业化过程中，产业结构转换始终是不可回避的重要政策课题。产业结构转换的能力、速度与效率，是一国经济发展态势的内在制约要素。由于公共产品、外部性和规模经济现象的存在，自由放任的市场机制极易在产业结构转换过程中造成大量的资源闲置与浪费，因而无法自动实现产业资源的最优配置。这就要求政府以产业结构政策为手段，去弥补市场失灵的不足。

2. 世界经济发展的规律表明，“凡是依靠科技进步，不断注意产业结构的转换，不断使产业结构合理化、高度化的国家和地区，它们的经济就比较景气，也拥有更强的承受能力、适应能力和应变能力”①。产业结构政策集中体现着政府对产业结构优化的干预能力与效率。所以，产业结构政策的优劣，将在很大程度上决定一国经济的兴衰成败。

3. 在整个产业政策体系中，产业结构政策始终占有中心和主导地位。我国学者于90年代初在考察各国的产业政策之后总结认为，“产业政策的核心是促进产业结构的合理转换”②。从某种意义上讲，产业技术政策和产业布局政策都是产业结构政策的衍生形态，或者可以称之为服从和服务于产业结构高度化目标的手段。由于产业结构政策具有这种本源性，日本学术界总是对产业结构政策给予特别的关注，甚至将它作为正统“产业政策”的代名词。发展中国家更加应当自觉地将产业结构政策作为最基本的产业政策，努力促成产业结构合理化、高度化目标的实现。

三、战略产业的扶植政策

战略产业是指能够在未来成为主导产业或支柱产业的新兴产业。它首先是一种新兴产业，但并非所有新兴产业都可以成为战略产业。要成为战略产业就必须具备三大基本特征：一是能够迅速有效地吸收创新成果，并获得与新技术相关联的新的生产函数；二是具有巨大的市场潜力，可望获得持续的高速增长；三是同其他产业的关联系数较大，能够带动相关产业的发展。

战略产业的扶植政策是产业结构政策中的主导方面和关键部分。它的特点

---

① 秦世俊、朱南如．国外产业政策研究及对我们的启示，产业政策与各国经济．上海：上海科学技术文献出版社，1990

② 李泊溪、钱志深．产业政策与各国经济．上海：上海科学技术文献出版社，1990

是着眼于未来的产业优势，直接服务于产业结构的高度化。离开了战略产业的扶植政策，就不可能实现产业结构合理化、高度化的目标。而且，国际竞争越激烈，战略产业的扶植政策就越重要。这是总结世界经济发展规律所得出的基本结论。日益重视战略产业的选择和扶植，是世纪之交各国产业政策的共同趋势。战略产业扶植政策的必要性来自它的上述三大特征。它对于经济新增长点的形成、传统产业的技术改造和整个产业结构的演进，都具有不容置疑的作用。战略产业扶植政策的宗旨，是通过政府强有力的介入，来增强对战略产业的生产要素投入，再通过战略产业的超常规发展来带动整个产业结构的高度化。该政策的背后，是一种非均衡发展和争取动态比较优势的战略思路。

日本的战略产业扶植政策始终同占有核心地位的产业结构调整政策相联系的。其政策手段包括两大类：直接的行政干预（如配额制、技术引进管制、政府直接投资）和间接诱导（如税收减免、融资支持、信息与技术援助、行政指导等）。

美国政府虽然不曾明确将某一产业指定为作为扶植对象的“战略产业”，但他们相信“技术是经济的发动机”。长期致力于改善企业研究开发和技术创新的环境条件，支持科学技术的发展，并始终谋图不断增强美国在科技与经济领域中的国际竞争力。在美国的“新经济”中，以信息业为代表的高新技术产业正在成为名副其实的“战略产业”。美国扶植未来主导产业的基本手段有：建立高科技工业园区，加快高新技术的研究开发和成果应用；促进国防工业转产，规划军民两用技术的发展；以贸易、外交、金融、财政、税收等方面的配套政策与法规，支持高新技术的开发与产业化；要求各联邦机构、国家实验室和大学的研究机构同产业界结成密切的伙伴关系，共同推进高新技术的研究开发与推广应用；加速“国家信息基础设施”建设；增加对尖端军事技术、信息和通讯技术、生物技术、新材料技术、环保技术等领域中关键技术的开发投资；从自由贸易政策转向有利于扶植高新技术产业成长的“战略贸易政策”，加大海外新兴市场的开拓力度，以多种手段促使其他国家开放市场等等。美国政府从信奉“积极不干预”的自由放任原则转向积极扶植高技术产业的发展，给广大发展中国家留下许多耐人寻味的启示。

当然，并非所有战略产业扶植政策都能够取得预期的效果。在制定和实施战略产业扶植政策时，务必重视防止出现两类失误：

1. 战略产业的选择失误。在技术更替不断加速的今天，战略产业的选择比以往任何时候都更容易出现失误。因此，我们必须认真研究和借鉴发达国家的经验教训，并密切关注高新技术领域的前沿动态，根据最新信息从核心技术、核心产品的层面，及时对战略产业的定位进行反馈式修正，尽量避免全局性的选择失误。

2. 效益低下、资源浪费的失误。国际经验表明，政府为扶植战略产业所作的投入，并不总是同其收益成正比，它往往伴随着一定程度的效益低下与资源浪费。避免这类失误的主要对策是：减少违背经济理性和效率原则的行政干预；尽可能发挥企业的活力与研究开发的自主性；发挥市场机制在政府资源投入中的调节功能；发挥专业机构对公共资金使用的指导、监督、咨询和评估作用。

四、衰退产业的调整政策

所谓衰退产业是指经历了幼小期、成长期、成熟期之后，进入了产业生命周期的最后一个发展阶段——衰退期的产业。其一般特征是：产品需求量和销售量大幅度下降，技术进步率下降且创新无望，而由另一新兴产业提供的替代品却同时出现需求与销售额上升的趋势。具备这些特征的产业就应当被视为“衰退产业”。在日本，煤炭、纺织、炼铝、钢铁等产业曾经先后被沦为衰退产业，其中，纺织和钢铁业经过有效的技术改造，实现了产品的高附加值化。

衰退产业调整对策是产业结构高度化过程中具有重大现实意义的基本政策，其立足点是帮助衰退产业实行有秩序的收缩、撤让，并引导其资本存量向高增长率产业部门有效转移。这与消极地保护衰退产业的立场是不同的。多数经济学家对以“维持衰退产业的生存”为出发点的保护政策持反对意见，因为消极地维持衰退产业的生存必然会妨碍技术进步和产业结构高度化。

衰退产业往往与企业破产、职工失业现象密不可分，容易引起经济与社会的不稳定。即使在信奉“适者生存”法则的资本主义国家，政府对衰退产业也不是撒手不管的。如美国政府对衰退产业的工人和企业就有依据《通商改革法》实施援助的做法；日本的《特定萧条产业安定临时措施法》和《特定萧条行业离职者临时措施法》对衰退产业的停产、设备报废和失业者再就业规定了政策措施。世纪之交的我国正面临着转变产业结构的艰巨使命，衰退产业的出现和相应的调整政策是不可或缺的。

衰退产业调整政策的主要措施包括：

1. 加速设备折旧。通过制定和实施衰退产业设备的报废量、报废时间表，采取促进折旧的特别税制，对因设备报废而产生的损失提供部分补偿等政策措施，来加速其设备折旧。

2. 市场保护、援助。通过限制竞争品进口剧增对衰退产业实施一定的保护，为其生产调整、资本与劳动力转移创造时机。政府还可以通过价格补贴和参与采购、促销活动，对衰退产业实施援助。但这类措施不宜长期采用，否则容易引发消极后果。

3. 促进转产。政府可以通过立法指定某个衰退产业部门减少或停止生产

某些产品，协助其选择适宜的转产方向，提供转产所需的设备贷款，发放转产补贴等措施，加速其产业转换过程。

4. 技术与经营支持。政府通过协调专利与技术推广部门的工作，对衰退产业转产的目标领域提供及时的技术和经营上的指导、咨询与援助。这对衰退产业的调整是十分必要和有益的。

5. 转岗培训。即利用政府所掌握的公共教育与培训设施，对不适应转产后新岗位技术要求的职工提供培训服务。经验证明，随着新兴产业对员工素质要求的提高，绝大多数转岗职工都需要接受转岗培训。而企业本身的培训设施和培训能力往往又不足以自立。总之，为了减少衰退产业调整引起的社会经济震荡，政府有必要建立完善的社会化援助体系。

第三节 产业布局政策

一、产业布局政策概述

产业布局政策一般指政府机构根据产业的经济技术特性、国情国力状况和各类地区的综合条件，对若干重要产业的空间分布进行科学引导和合理调整的意图及其相关措施。从本质上讲，产业布局合理化的过程也就是建立合理的地区分工关系的过程，两者分别从纵向和横向角度考察同一事物（产业空间分布）的两个具体方面。需要特别指出的是，产业布局政策既是产业政策体系中不可或缺的重要内容，同时又是区域政策体系中非常重要的组成部分，而且后者更加侧重于建立和完善地区间的产业分工关系。

1. 从产业布局政策的内容上看，主要包括地区发展重点的选择和产业集中发展战略的制定。

2. 从产业布局政策的目标来看，产业布局政策往往与特定的国家经济发展程度相关联。也就是说，在经济不发达阶段，政府通常更强调产业布局的非均衡性。即强调优先发展某些地区，通过这些地区经济的超常规增长，带动其他地区以及整个国家经济的增长。并且，政府也往往倾向于以建立开发区或在某些地区实行特殊政策的方式，将某些在政府经济发展战略中负有重要功能的产业（如出口加工业）和高新技术产业相对集中，以令其有较快的增长，进而提高其对经济增长的贡献度。而当经济较为发达之后，政府则从维护经济公平和社会稳定等目标出发，偏重于强调地区经济的均衡性。因此，除了个别特殊产业（如对环境保护有较大妨碍的产业）之外，政府已不倾向于通过重点扶持某一地区的经济发展来带动国民经济增长，而往往对不发达地区经济给予较多的支持，甚至在某些经济发达地区或产业高度集中地区实行一定程度的限制进

入政策。

3. 从产业布局政策的实施手段上看，产业布局政策主要是规划性的，同时也包括一定意义上的政府直接干预。在地区发展重点的选择上，产业布局手段主要有：制定国家产业布局战略，规定战略期内国家重点支持发展的地区，同时设计重点发展地区的经济发展模式和基本思路；以国家直接投资方式，支持重点发展地区的交通、能源和通信等基础设施，及至直接投资介入当地有关产业的发展；利用各种经济杠杆形式，对重点地区的发展进行刺激，以加强该地区经济自我积累的能力；通过差别性的地区经济政策，使重点发展地区的投资环境显示出一定的优越性，进而引导更多的资金和劳动力等生产要素投入该地区的发展。在产业集中发展战略方面，可供采用的产业布局政策手段大致包括：通过政府规划的形式，确立有关具体产业的集中布局区域，以推动产业的地区分工，并在一定意义上发挥由产业集中所导致的集聚经济效益；建立有关产业开发区，将产业结构政策重点发展的产业集中于开发区内，既使其取得规模集聚效益，也方便政府扶持政策的执行。

二、发达国家的产业布局政策

（一）美国的产业布局政策

目前还很难看到美国的产业布局政策，这主要是由于美国的政体和经济运行机制有别于其他国家。美国是两党制政体，又实行三权分立，每一届政府对于经济发展的主张往往大相径庭，所以美国在两党轮流执政的不断颠簸中，很难形成一个系统的、完整的、内容明确的、并保持连续性的产业布局政策。不过美国伯克利大学的学者认为，美国虽然没有明显的产业政策，更没有具体的产业政策，但美国政府对产业的发展有隐性的、间接的影响，并认为美国非明确的产业政策在冷战结束后对高科技工业的发展起到了非常重要的支持作用。

美国产业布局政策实际上是利益集团相互冲突、相互摩擦的产物。表面上，决定产业政策的是国会和政府。实际上，它们背后起作用的是各不相同的利益集团，尤其是大企业、大财团。既然产业政策是资源配置的一种形式，那么，在美国现行的社会制度和现存的利益格局下，制定和实施产业政策的过程，往往就会成为各不相同的利益集团之间争夺资源的过程。塔夫兹大学的西蒙教授认为，这种争夺最终导致由政府来决定资源的分配，最终决定作出后，既有赢家，也有输家。所以在美国，产业发展政策不是一门科学，而是一个价值体系。按照上述产业政策的分类，美国的产业布局政策，主要是针对落后的流域地区和衰退的老工业制定的政府支持政策。

美国产业布局政策的实施主要是通过中央财政向发展地区或州政府进行补助或补贴的措施来增强这些地区经济实力，以促进其经济发展和生活水平提

高。中央政府对地方政府的这种财政转移支付或称税返还制度是美国实施产业布局政策的一项重要而有效的措施。在美国，根据有关法律规定，联邦政府支出的10%用于补助州与地方。

（二）德国的产业布局政策

在德国，确定未来的经济结构和调整经济政策，不是联邦政府的任务，而是由企业来完成。产业结构的转化是由市场竞争来推动，而不是由政策进行直接干预。但不实行和实施专门的部门政策，并不意味着不采取经济措施。在组织市场经济运营的管理中，德国政府把注意力的重点放在改善有利于产业发展的投资、技术改造、增加就业岗位、促进国家和企业，特别是中小企业的技术研究与开发、规范市场竞争秩序等经济框架条件方面。这些政策措施，实际上形成了其产业发展和布局政策。

在实施产业布局政策方面，也主要是采取财政补贴促进产业布局合理化发展。德国既有由上而下的纵向财政转移支付制度，也有富裕州补助较贫穷州的横向财政转移的支付制度，而且这种横向转移支付制度对产业布局均衡发展起到了重要作用。纵向财政转移支付是根据有关法律规定，联邦政府和州政府根据乡镇的人口、面积和财政状况向乡镇政府进行补助。较贫困的乡镇除得到州政府向较富裕的乡镇征收的某种平衡税补贴外，主要通过联邦和州政府的财政补贴达到与富裕州相均衡的结果。联邦和州政府的财政拨款约占乡镇财政收入的三分之一。

（三）日本的产业布局政策

二战以来，日本的产业布局政策是围绕尽快增强国力，适应外向型经济发展的需要，充分发挥沿海地带对外交通便利的区位条件，实现产业空间布局的合理化等目标而展开的。

日本在实施其产业布局的几十年中，不仅在不同的阶段都有明确的目标，而且制订了详尽的发展规划以保证目标的实现。二战后到80年代，为了实现充分发挥沿海地带区位条件和促进国民经济高速发展的目标，通过“太平洋狭长地带区”的计划及必要的财政、金融措施，使其沿太平洋狭长带很快成为世界上最为重要的重化工业带之一，为日本经济的高速增长做出了贡献。80年代以后，为解决工业布局过密、过疏的不协调问题，日本先后制订了四个全国性的综合开发计划，而且后一个计划主要是针对前一个计划执行过程中出现的问题以及不同的发展阶段产生的问题而制订的，使得区域政策具有连贯性和针对性，能够顺利地达到预期目标。

三、中国改革开放以来的产业布局政策

进入80年代以后，随着我国对外开放和经济体制改革的不断深化，以及

国家经济发展战略的重新制定和调整，我国地区产业布局也发生了新的重大变化，这主要表现在，中央政府通过历次“五年计划”，对我国沿海和内陆或东、中、西三大地带产业发展的方向及重点做出明确的规定，力求实现科学合理的地区产业结构与分工体系。其表现特征是：产业布局政策的指导思想，逐渐转向以经济建设为中心，以遵照经济规律办事为原则；随着地方经济管理和决策权力的不断增强，以及中央政府投资能力的相对减弱，各省、市、自治区政府实际上正逐渐成为推动我国地区产业布局的重要力量，从某种意义上说，正是在这一力量的推动下所取得的我国各省市经济不同程度的增长，构成了80年代以来我国地区产业布局变化的主要动因；从地区产业布局政策的具体内容来看，80年代以来我国地区产业布局主要围绕着“调整和发展”两方面来进行的，即首先对原有产业布局的不合理之处进行调整，并加强对已有各工业基地的改造和振兴，其次从实现四个现代化和国家经济振兴的目标出发，重新考虑我国地区产业布局的重点和先后发展秩序。

（一）我国产业布局政策的发展过程

1.“六五”计划。提出沿海地区要发展高、精、尖工业，加快沿海港口建设和资源较好地区的能源开发，大力发展农业；内陆地区要加快能源、交通和原材料工业建设，调整和改造现有机械工业，有计划地发展消费品工业，充分发挥农业生产潜力。

2.“七五”计划。首次正式提出了我国经济区域按东、中、西三大地带划分的模式，并突出了沿海地区的加速发展，要求东部地区着力采用新工艺、新技术改造传统产业，发展知识技术密集型产业和新型的高档消费品工业；中部地区要重点开发能矿资源，同时在有条件的地方开发新型产业；西部地区主要是大力发展农林牧业、交通运输业，积极开发本地资源并发展一些加工工业和民族特需用品工业。

3.“八五”计划。恢复了沿海与内陆的划分模式，提出了促进地区经济朝着合理分工、各展所长、优势互补、协调发展的方向前进。要求沿海地区根据经济技术水平较高而资源缺乏的特点，致力于发展高、精、尖、新等层次较高的产业的出口创汇产品，加快产业结构合理化步伐，并首次提出应大力发展第三产业；内陆地区要加快能源、原材料工业建设和农牧业的开发，在经济条件较好的地区积极发展知识技术密集型产业。

4.党的十四大。重新明确了东、中、西三地带的划分，并且重申了沿海地区应以更快速度和更好效益发展的要求。指出东部沿海地区要大力发展外向型经济，重点发展附加价值高、创汇高、技术含量高、能源和原材料消耗低的产业和产品；中部和西部地区应加快对内对外开放步伐，加强基础设施建设，促进资源的开发和利用，努力发展优势产业和产品，有条件的也要积极发展外

向型经济。

随着我国经济体制的逐步转换和各个区域经济的发展，原有的按“资源互补”或“产品互补”原则而进行的纵向型分工格局，即中、西部以开发生物资源、能源资源，以及发展原材料工业为主，东部以中西部的产品为原材料主要发展加工制造业的垂直型地区分工已有所淡化，但离上述历次规划所提出的理想目标尚有较大差距。这个特征突出表现在东部沿海地带产业结构的高级化进程比较缓慢，以及与此相伴而生的诸多经济、社会和环境问题。进一步说，目前东部地区国民经济快速增长过程中的产业主体仍然是“两高一大”（高耗能、高耗原料和大运输量）产业，其生产能力和产值规模占全国的份额在60%以上；“两高三少”（技术含量高、附加价值高、耗能少、耗水少、污染少）产业尽管一直在倡导发展，但进展比较缓慢，其对东部地区乃至全国经济的贡献份额和促进作用仍然不很突出。与此同时，一些事关全局和长远发展的矛盾已经出现，部分问题甚至呈恶化趋势，对东部乃至全国的可持续发展产生了不利的影响。由此也不难看出，地区间的产业分工合理与否，直接关系到地区经济和社会发展的质量与效益，是个战略性问题。

（二）目前我国产业布局政策的主要内容

按照1993年国务院颁布的《90年代国家产业发展纲要》的要求，我国产业布局政策在实现地区经济协调发展的总目标下，要建立地区间的合理分工关系，明确新时期我国产业布局政策的展开方向。其具体内容是：

1. 要在国家宏观调控下，充分发挥市场机制对资源配置的基础性作用。今后我国产业布局政策的基本原则，是坚持以效率为中心，这与以往我国产业布局政策的区别主要在于它是以市场机制为基础，以经济效率的高低为依据，来决定政府所重点扶持的产业在具体地区的分布规模。也就是说，主要以通过市场竞争所反映的各地区具体产业效率的高低，作为今后政府引导和扶持有关产业布局的依据。只有这样，才能够真正优化资源配置，才能有助于我国经济总体实力和产业国际竞争力的提高。

2. 确定地区分工要与地区比较优势紧密结合。地区比较优势是国家制定区域经济发展和产业布局政策，促进社会经济资源空间配置合理化的前提，也是各地区制订正确的发展战略和产业政策，实现地区经济健康发展的条件。总结我国地区分工的经验与教训，“扬长避短、发挥优势”仍将是指导我国地区分工的基本原则。

在发达地区经济发展政策上，以技术进步和产业结构转换为导向，以大规模参与国际市场竞争为目标，使之成为我国现代化的先导。即一方面，发达地区应当继续坚持80年代以来以对外开放和发展外向型经济为先导的基本发展战略，使其原有的资源优势和发展潜力得到充分发挥。并且，由于发达地区经

济的进一步外向化，势必会相应地让出一部分国内市场，从而为不发达地区有关产业的发展创造更大的市场空间和更多的市场机会。另一方面，政府有关发达地区的产业政策，将通过各种诱导和扶持措施，加快其产业结构转换，特别是加快高附加值产业的成长。这种产业结构的转换必然进一步促进我国经济振兴过程中地域分工的不断深化和完善。

在不发达地区经济发展政策上，逐步加强对不发达地区的重要矿产资源的开发，并主要通过发达地区的产品和技术转移，促进其合理发展。

3. 破除地区经济壁垒，完善社会主义市场体系。作为产业布局规划和政策顺利实施的保障，要通过社会主义市场经济体制建设和完善，迅速打破各种地区经济壁垒，为资源的自由流动创造条件。事实上，造成以往我国产业布局政策失误的原因，或为政府决策的失误，或为政策贯彻不力。因此，今后我国产业政策能否最终实现资源有效配置，除了政府决策的科学化之外，还需要理顺政策执行的渠道，严肃政策执行纪律。其中，通过立法手段打破目前存在的各种形式的地区经济壁垒，恐怕是至关重要。在这方面，除了制定有关反垄断法和反不正当竞争法以外，还需要全国人民代表大会作出特别立法，严格规定各地方人大立法的权限和地方政府的政策权限。否则，一个统一的资源自由流动的市场很难在全国形成。

4. 确定地区分工要适应经济国际化的要求。进入21世纪后，我国的经济将会进一步走向国际化，从而使我国已初具规模的沿海、沿江、沿边、沿路的全方位、多层次的对外开放格局日臻完善，一些地区将会凭借独特的区位优势而扩大对外经贸往来，并取得较快的发展。地区分工适应经济国际化的要求，主要体现在对外开放的时序安排和重点地区选择上。东部沿海地区是我国率先对外开放的前沿地带，下世纪仍将面向国际市场，在我国发展对外经济方面发挥主导作用，故应重点发展高新技术产业和出口创汇产业。为了适应日益扩大的外贸进出口需要，还要选取一批沿海港口城市，加强其海运和空运基础设施的建设与改造。广大中西部地区同样要改善投资环境，积极发展外向型经济。一是要建设或改造若干重大运输通道，有选择地增设开放口岸；二是加快并扩大沿长江、沿铁路干线大中城市的对外开放，积极吸纳国外和沿海地区的资金和技术，并以自身的优势产业和产品参与国际市场的竞争；三是将重点规划和建设好北疆及其边境地区、珲春—图们江地区、昆明—滇南地区，积极发展其与周边国家互补性强和高附加值的各类产业，使其分别成为我国面向中亚、西亚、东北亚及东南亚的重要出口商贸基地。

第四节 产业技术政策

一、产业技术政策概述

(一) 产业技术政策的起源

产业技术政策，是指国家对产业技术发展实施指导、选择、促进与控制的政策的总和。它以产业技术为直接的政策对象，是保障产业技术适度和有效发展的重要手段。据日本产业技术政策问题专家吉海正宪考证，人类历史上技术与政策最早的结合源自古代统治者炫耀实力、开发兵器、积累财富等动机。与早期个别自发产生的技术不同，现代技术的发展主要是有组织地开发的结果。18世纪首先发生在英国的产业革命，充分展示了技术对经济和社会的巨大影响力，并从质和量两方面给人类带来了划时代的变化。此后，政府对技术的直接和间接介入的机会大幅度增加，政策与技术的结合越来越密切，产业技术政策就是在这种背景下出现的。

此外，两次世界大战使各国当政者认识到了国家有组织地开发兵器的重要性，美国原子弹的问世，便是国家政策介入技术开发的典型例证。70年代的石油危机之后，西方各国普遍推行了以降低能耗、提高产品附加值为目标的高新技术开发政策。

(二) 产业技术政策的地位

产业技术政策是产业政策体系的重要组成部分，它同产业组织政策、产业结构政策和产业布局政策是并列关系。如果说，产业组织政策和产业结构政策在任何产业的发展全过程中都不可或缺的话，那么，对特定产业而言，产业技术政策在产业的幼小期和衰退期便具有决定其前途和命运的影响力。发展中国家在实现赶超目标之前，以国外先进技术的引进、消化和国产化为基本内容的产业技术政策，显然具有极其重要的战略意义。发达国家为了维持技术领先地位而对关键技术的支持与保护政策也十分普遍。在未来的国际经济竞争中，能否运用政府职能，弥补市场失灵的缺陷，有效地促进技术创新将成为检验各国政府能力的尺度之一。总之，不善于运用产业技术政策的政府，必将在经济与政治上陷入被动和落伍。

日本学者强调，产业技术政策不同于国家科技政策，产业技术政策与国家科技政策之间的关系，是应用与基础的关系。我们看到，在当代科技发展的实践中，重大的技术创新越来越依赖于基础研究的突破，科技政策也日益重视其成果的产业化，故而产业技术政策与科技政策的衔接将更加紧密。

(三) 产业技术政策的重要性和必要性

在现代社会中，技术是实现多种政策目标的重要手段。无论国防与国家经济安全的保障，还是高附加值产业的培养、国民生活水平的提高，乃至生态环境的改善，都越来越依赖于技术进步。日本、德国等后发国家的经验表明，在技术引进、消化、创新和高新技术开发领域里，政府的指导与支持是决定成功与否的重要因素。

在知识经济初见端倪的今天，产业技术政策的重要性已越发突出。其理由是：第一，产业技术正在日益高风险化和大规模化，所需的投资额度空前增加，其投资风险无法由企业来独立承担。从技术开发成本或技术安全看，国家对技术的管理和政策介入已经成为重要课题；第二，当今世界技术领域中的国际竞争日趋激烈，广大发展中国家的产业技术与发达国家之间的差距正在呈扩大趋势，如果政府不积极采取相应措施，这种差距将可能进一步扩大，从而严重影响21世纪国际新秩序的建立。

产业技术政策的必要性体现在：第一，由于技术成果具有公共产品的性质，技术开发的成本与技术的社会收益之间存在不对称关系，个人收益率总是低于社会收益率，其外溢效益十分明显。此外，基础研究的回报率往往极低，技术成果应用的收益率高而社会边际成本却接近于零，加上技术开发存在技术与商业双重风险，以及技术开发的难度增加、投资规模日趋扩大等因素，都不可避免地造成私人投资的不足。所以，国家必须制定和推行专利保护政策、风险投资促进政策（如批准设立风险投资基金，政府对研究开发投资实行信贷担保、贴息、按比例分担等）、基础研究支持政策等；第二，现代经济进步越来越依赖于连续、高效、大规模和有组织的技术创新。虽然市场竞争中的价格机制能够在一定程度上促进技术进步，但并不能自动实现技术开发领域中的资源最优配置。在缺乏政策介入的情况下，单靠市场机制将会导致技术开发投资不足或重复投资问题。为了实现技术资源的有效开发和最优配置，防止技术创新的中断，确保产业技术的持续进步，国家就必须以适当的政策手段对技术开发与推广应用进行有效的指导、组织、扶植和协调。实践证明，产业技术政策是有组织地推进技术创新的得力手段，凡是能够成功地实现产业结构高度化的国家，都较好地运用过产业技术政策。发达国家尚在以产业技术政策推动技术的持续进步，对于技术相对落后的国家而言，推行产业技术政策的必要性更是不言而喻。

二、产业技术政策的内容和手段

一般而言，产业技术政策应当包括两方面的内容：一是确定产业技术的发展目标和具体计划，包括制定各种具体的技术标准、技术发展规划，公布重点发展的核心技术和限期淘汰的落后技术项目清单；二是技术进步促进政策，包

括技术引进政策、技术扩散政策、技术开发扶植政策。技术引进政策是使后发国家通过直接引进别国的成熟技术赢得后发优势的重要手段。但仅有引进技术是不足以摆脱技术落后状况的，必须在鼓励技术引进的同时，重视对引进技术的消化、改造和提高，这是日本的基本经验。

1996年，我国政府出台的“技术创新工程”规划明确提出了“以市场为导向，以企业为主体，组织实施500项重大技术创新项目，开发5 000项重点产品”的目标。1997年颁布的《“九五”国家重点技术开发指南》进一步确定以具有一定超前性或具有世界先进水平的166项重大关键技术为开发重点，这些技术涉及电力、石油天然气、煤炭、铁路、交通、邮电、通讯、钢铁、有色金属、石化、建材、电子、机械、船舶、轻工、纺织、建筑、医药等18个行业。它是我国当前产业技术政策的重要内容之一，其宗旨在于形成一批具有自主知识产权的关键技术，提高我国产品的技术含量与附加值，推动我国产业结构的战略性调整。

产业技术政策的手段可分为直接干预手段和间接干预手段两大类。前者包括政府依据有关产业技术进步的各种法规所实施的行政干预（包括政府对引进技术实施管制、直接投资于产业技术开发和应用推广、主持和参与特定产业技术开发项目等）；后者主要是政府对产业技术的发展前景、战略目标、项目重点等提供指导，以及对产业技术开发提供补助金、委托费、税制优惠和融资支持。

三、产业技术政策的发展趋势

产业技术政策是适应经济发展对技术进步的要求而产生的，技术的进步又会不断对产业政策提出新的要求。90年代以来，各国产业技术政策总体上出现了三大趋势：一是政策的目标体系越来越丰富、完善；二是政策措施和手段越来越具体、务实；三是突出了增强产业国际竞争力的重要性。

产业技术政策目标体系的丰富和完善主要体现在可持续发展理念和环境保护意识已经普遍渗透到各国技术标准体系中，从而改变了以往单纯强调技术的经济效益、忽视技术的环境影响的旧模式。国际标准化组织（International Organization for Standardization，简称ISO）于1987年制定的ISO9000系列国际标准，是以质量管理和质量保证为核心的。随着1992年欧洲共同市场的建立，统一质量标准的呼声便进一步高涨。ISO9000认证的取得开始成为国际投标、交易的重要条件。1996年国际标准化组织将质量保证从产品本身扩展到产品全过程对环境影响的评估，进一步制定、推行了强调环境保护的ISO14000系列国际标准。ISO14001作为环境管理体制标准，要求企业制定有利于环境保护与改善的经营方针与行动计划，并且每隔3年要对环境管理体制进行监督、修改和完善，以便保证行动计划的实施。1998年又制定了从设计、原材料供应、制

造、销售、消费或使用、回收或废弃的产品全过程对环境影响的评估体系。日本通产省工业技术院于1996年以ISO14000体系为依据制定了作为日本工业标准（JIS）的“环境JIS”。ISO14000作为国际性的环境管理标准正在逐步渗透到各国的产业技术政策之中。在以欧洲为中心的世界各国，ISO14000认证的取得开始成为企业间交易和政府采购的条件。可以预见，到21世纪初，以质量保证和环境保护为宗旨的上述两个国际标准将成为各国广泛认同的技术标准。

在韩国，90年代以来产业技术发展已经出现了两点重要转变：

第一，研究开发内容上，从以量的扩大为主转向以质的提高为主；从以大批量生产技术为主转向以创造性研究开发为主；从强调硬件技术领域的竞争力到注重信息与知识领域的竞争力；从以推动经济增长为主，转向同时追求生活质量的提高。

第二，在研究开发方式上，从自主完成型研究开发转向网络协作型研究开发；从重视开发能力的培养转向重视技术扩散；从供给导向型研究开发为主，转向以需求导向型研究开发为主。

与此相应，韩国的产业技术政策也在经历新的重大变化，即从政府与企业的共同主导，转向企业主导、政府辅助；从以直接支援为主，转向加强结构性竞争力；从以产业为中心，转向以技术创新为中心，开始强调通用技术（如信息技术）对各产业的渗透。

为了赢得21世纪国际竞争的优势，韩国政府正在执行的产业技术政策，包括六个方面的具体内容[①]：

1. 增加研究开发投资。韩国国内研究开发投资总额从1985年的11 552亿韩元增加到1994年的78 947亿韩元，90年代最初5年的平均增长率达20%以上，而且民间部门的研究开发投资比重逐年增加。韩国政府决定今后继续扩大研究开发投资，使之在GNP中的比重达到4%，政府的研究开发投资比重从1995年起增加到投资总额的20%。

2. 指定14项核心技术开发项目。其中包括7项产品技术项目和7项基础技术项目。被韩国政府指定为新一代产品技术开发项目的有超大规模集成半导体、宽带综合信息网、高清晰度电视、电动汽车、人工智能计算机、新医药与新农药、智能型尖端生产系统等。核心技术项目中的“基础技术开发项目”是新材料、生物工程技术、新能源技术、环境工程技术、微型机器人技术、新型原子能反应堆设计与制造技术、新一代发动机技术等。

3. 促成新技术的产业化。具体措施有集中扶植面向技术开发的金融机构，加强对技术开发的金融支持；搞活技术市场，扩充“新技术创业保育中心”；

① 朴昌根，韩国产业政策，复旦大学韩国研究丛书，上海：上海人民出版社，1998

引进并运用“技术保险制度”，分散商品化风险。

4. 完善科技信息流通体制。韩国政府决定将目前的以信息提供者为中心的信息流通管理体制，转变为以最终需求者为中心的信息流通综合系统，并集中发展电子图书馆，强化国内外科技信息资料的收集和供给，力争在2001年建成具有发达国家同等水准，能够迅速向研究开发者提供所需信息的科技信息网络系统。

5. 加强产业界的科技队伍建设。韩国政府决定将韩国科学技术院(KAIST)建成世界级水平的研究中心和教育机构，并扩大由研究所、高等院校、产业部门合作培养硕士、博士的项目范围，强化对企业内大学的支援。

6. 加强国际科技合作。包括聘请外国高级专家赴韩工作，鼓励韩国科技人员参加多国合作项目；通过联合国、WTO、OECD、亚太经济合作组织等机构积极展开双边或多边科技合作；在进一步加强与发达国家科技合作的同时，扩大与其他国家之间的技术合作与交流等。

韩国产业技术政策的新趋势在当今新兴工业化国家中具有代表性，值得我国关注和借鉴。

第五节 综合性产业政策

在现实经济生活中，具体部门的产业政策大多同时包涵产业组织政策、产业结构政策、产业布局政策和产业技术政策的成分，具有明显的综合性。下面，我们从国情和实际需要出发，以美国和日本的经验为例，对两种常见的综合性产业政策，即农业政策和中小企业政策进行归纳和介绍。

一、农业政策

(一) 农业的产业特性

农业是人类历史上最早出现的物质生产部门，它是人类利用太阳能，依靠生物生长发育的机能以获取动植物产品的部门。农业不仅提供食物，而且还为工业提供原料等生产要素和产品，是人类赖以生存和发展的基础产业。世界经济发展的经验证明，农业的发展是整个国民经济发展的基础。农业越是发达，就越能够以较少的农业劳动力提供足够多的食物来源。几乎所有先进国家都拥有相对发达的农业，而广大发展中国家则多数受到农业落后的困扰。只要农业生产率得不到提高，工业化目标就不可能实现，这是产业发展的一般规律。

农业的特性在于：农业对土地、水等资源和自然环境具有较强的依赖性；农业的生产周期较长；农业生产者具有分散性；农产品价值低、体积大、易变质、难储运；农业生产易受自然灾害的影响而出现不稳定特征；农产品市场上

大宗商品的需求弹性较弱；农业的主产品——粮食一旦出现严重短缺，就会引发严重的社会问题，甚至危及国家安全等等。这些特征使得农业成为国民经济中的“弱质产业”。

（二）农业政策的重要性

由于农业是关系到社会生存和稳定的基础产业，又是“弱质产业”。所以，自古代起各国的当政者就对土地制度、水利设施、农业劳动力、农业技术、农产品价格与流通渠道等方面实施积极的政策干预。我国封建统治者早就懂得“无农不稳”的道理，“以农为本”的思想可谓源远流长。“重农轻商”、“固本抑末”几乎是我国历史上最持久的政策理念。

当前，世界农业的现代化程度不断提高，以种植业为主的传统模式正在转向以畜牧业为主，农产品加工和贸易在农业增加值中的比重得到稳步提高，出现了所谓“农业工业化”趋势。此外，随着各国农产品市场开放程度的扩大，农业的国际竞争将会加剧，世界农业将逐步走向一体化。在这种背景下，农业政策理应成为国家产业政策体系的重要组成部分。

我国是一个落后的农业大国，也是农业弱国。除了运用市场机制充分调动农业生产者投身农业现代化的积极性，制定和推行有效的农业政策已经成为当务之急。可以说，农业政策在我国的产业发展格局中具有特殊的重要性。

（三）农业政策的一般目标与手段

虽然农业政策的具体目标会因经济发展阶段和国家的不同而有所区别，但各国也存在一些共同的农业政策目标。比较研究表明，农业政策的一般目标与手段有以下几个方面：

1. 提高农业生产效率。这是绝大多数国家共有的农业政策基本目标。实现这一目标的具体政策手段和措施是加强农业基础设施建设，促进农业科研和技术推广普及，改良品种，加强农业技术教育，提高农业劳动者的素质，实现农业生产要素的合理配置等。

2. 增加和稳定农业从业人员的收入。其政策手段除了上述提高农业生产效率的各种措施之外，还包括拓宽农产品的销售渠道，改善农产品的营销条件，提供适度的外贸保护，帮助国内农产品开拓海外市场，为农业新技术的开发、应用与推广提供资金和人才支持等。

3. 保障粮食的安全供给。其措施包括建立高效优质的商品粮生产基地，对粮食实行保护价和补贴措施，稳定粮食供销协议关系，扩大粮食领域的国际贸易等。

4. 建立发达、完善的农业社会化服务体系。这是使农业告别分散经营的传统形态和步入现代化轨道的重要前提，也是农业政策必须重点解决的课题之一。没有发达的农业社会化服务，就没有农业的现代化。现代化的农业必须以

专业化分工为基础。农业社会化服务体系是一个庞大、复杂的系统。从服务内容看，可以包括农业的科技服务、市场信息服务、采购服务、销售服务、加工服务、信贷服务、生活服务等；从农业生产过程看，可分为产前服务、产中服务和产后服务。政府在农业社会化服务体系中的主要职能，是加强农业教育、农业科研和农业技术成果推广。

5. 为农村剩余劳动力创造非农就业机会。这是关系到农村发展前途的大事。随着农业生产效率的提高，必然分离出一大批剩余劳动力。完善的农业政策应当考虑如何为农村剩余劳动力创造非农就业机会，发展中国家的政府尤其要主动承担这方面的责任。

（四）实例剖析：美国农业政策的内容体系

美国拥有世界上现代化程度最高的农业，它以不到3%的农业劳动力，不仅养活了本国的2.7亿多人口，而且还可以向国外大量输出农产品。从20世纪40年代起，美国就在科学技术的推动下开始了“第二次农业革命”，其具体内容包括全盘机械化、农业化学革命、生物技术革命和农场管理革命。如今，美国农业“已经成为资本和知识密集程度都很高的现代化产业部门”[①]。在农业现代化过程中发挥过积极作用的美国农业政策，堪称全世界的成功典范，值得正在向市场经济转轨的发展中国家认真研究和借鉴。下面，我们将重点考察美国农业政策的内容体系。

美国的农业政策是一个非常丰富、复杂的政策体系，其农业立法和政策几乎涉及农业的每一个方面。归纳起来，其内容大致可以分为两类：一是农业资源保护与农业科技发展政策；二是农业经济与社会发展政策。

1. 农业资源保护与科技发展政策。在农业资源（主要是水资源和土地资源）保护方面，美国政府采取的政策措施有：以立法形式制定各种污染源的治理标准，并确立严格的执法程序，使违法者受到应有的处罚。为了保护土壤的肥力，美国自二战之后，发明和推广了多种“保护耕作法”。

始终注重促进农业科技发展，是美国农业政策中最显著的特征之一。早在1888年，美国农业部就设有“农业试验站办公室”。1893年，农场技术示范、农场管理、成人教育、产品销售研究等科技工作就被纳入到农业部的职能范围。1978年，美国农业部成立了科学与教育总局，首次将农业研究、推广和教育工作置于一个统一机构的协调管理之下。该总局下设9个局，包括农业研究局、州合作研究局、推广局、高等教育局和国家农业图书馆等。农业部不仅承担农业科研和推广工作，而且还负责全美的农业高等教育。美国政府组织了一个覆盖全国的“农业教育、科研和推广体系”，使农业教育、科研和推广三

① 樊亢，戎殿新．美国农业社会化服务体系——兼论农业合作社．北京：经济日报出版社，1994

者融为一体。为了保证美国的农业生产技术稳居世界领先水平，政府每年都向农学院和农业科技研究、推广机构提供巨额拨款。以促使农业科研、推广和教学的紧密结合为着眼点，是美国农业政策在推动技术进步方面获得成功的重要秘诀之一。

2. 农业经济和社会发展政策。这方面的政策主要包括：农业价格和收入支持政策；农业信贷政策；农业税收政策；农产品对外贸易政策；国内食物援助政策等。

农业价格和收入支持政策是二战结束以来美国农业政策的核心部分。其基本目标是，通过制定农产品的最低保护价和补贴标准，使农场主在执行政府休耕计划的情况下获得稳定的收入和合理的利润，以便保障农场主的收入，控制和稳定农业生产。农场主可以根据政府补贴的高低，自主决定是否参加政府计划。为了防止因为农产品价格过高而损害消费者的利益，美国政府还设有农产品储备，来调剂市场供求关系和价格。

农业信贷政策主要是为了支持农场主适应农业现代化的要求，增加对生产设备、种子、化肥、农药、基础设施的投资而制定的。农业税收政策为农场主提供了一系列优惠，如延期纳税、减税、免税等。政策还规定了较低的农业遗产税税率，以维护农业生产的稳定性。

农产品对外贸易政策是美国农业政策的重要内容之一。美国农业是重要的出口产业，它越来越依赖国际市场。所以，政府采取了一系列措施来扩大出口。如向农产品出口商提供出口补贴，向进口国提供各种形式的贷款或贷款担保，以及通过谈判使贸易伙伴国降低对美国农产品的关税和非关税壁垒，扩大出口渠道。

3. 美国的农业社会化服务体系。美国的经验证明，发达、完善的农业社会化服务体系是美国农业高度现代化的坚实基础[①]。在美国，农业社会化服务体系由私人公司、农业合作社和公共服务系统三部分组成。政府是提供公共服务的主体，其职能主要是通过建立“教育—科研—推广”三结合的农业科技创新体系，使美国农业科学技术始终处于世界领先地位。

美国十分重视发展农业机械化，积极推动生物技术、化学技术和计算机技术在农业的广泛应用。例如，计算机在美国被广泛用于农场管理和农业生产的工业化、自动化。这些都有力地促进了美国农业生产力的巨大发展和农业现代化的彻底实现。

---

① 樊亢、戎殿新．美国农业社会化服务体系——兼论农业合作社．北京：经济日报出版社，1994

二、中小企业政策

(一) 中小企业概述

1. 中小企业的概念。中小企业的概念是在大企业存在的前提下产生的，是一个企业规模的概念，其含义是因时代、国家和所在产业的不同而有所区别的。例如，日本制造业从业人员在300人以内的企业现在已经被视为中小企业，但在一个世纪之前，它显然属于大企业。在我国，年产10万辆的汽车企业已经是汽车行业处于龙头地位的大企业，而同样规模的企业在美国、日本等发达国家则只能算作同行业中的小规模企业。在现实经济生活中，大企业与中小企业之间并不存在一条绝对的界限。然而，作为政策对象的“中小企业”，其规模上限和下限又必需首先得到明确界定，否则，中小企业政策就会因为没有明确的政策对象而无法有效实施。

在日本的《中小企业基本法》中，“中小企业”是指——制造业：从业人员在300人以内或资本金在1亿日元以下的企业；批发业：从业人员在100人以内或资本金在3 000万日元以内的企业；零售与服务业：从业人员在50人以内或资本金在1 000万日元以下的企业。“小规模企业”是指——制造业：从业人员在20人以内的企业；商业、服务业；从业人员在5人以下的企业。该划分标准一直沿用到今天，只不过随着经济规模的逐年扩大，中小企业的资本金定额界限面临着上移的压力。日本从1980年代中期以来，中小企业在全部企业中所占的比率一直维持在99%以上。中小企业的绝大部分属于第三产业。

我国在1998年有近40万家独立核算的工业企业，按修订前的划分标准，其中95%是中小企业，它们在社会主义市场经济发展中起到了极其重要的作用。我国的小企业接纳了1亿农村剩余劳动力和75%的工业劳动力。

我国政府于1999年上半年对原有的《大中小型工业企业划分标准》进行了修订，新的工业企业规模划分标准规定：年销售收入和资产总额均在5亿元以上的为大型企业，其中，特大型企业的标准定为年销售收入和资产总额均在50亿元以上；中型企业的标准为年销售收入和资产总额均在5 000万元以上；其余的均为小型企业。按照新的划分标准，我国国家统计局目前掌握的40多万家独立核算工业企业当中，大、中、小型企业占全部独立核算工业企业的比例分别为0.21%、1.96%和97.83%。可见，中小企业在数量上占有绝对多数地位。

2. 中小企业的地位与作用。同发达国家相比，中小企业在发展中国家的地位和作用更加突出。据联合国工业发展组织经济学家A.F.伊泰的研究，“中小企业约占发展中国家企业总数的90%左右，它们雇佣了50%以上的劳动

力，提供30%以上的制造业增加值"[1]。实践证明，各国中小企业主要有以下八个方面的功能：

(1) 创造就业机会，提高就业率。

(2) 满足人们日益复杂化、个性化的消费需求，提高生活质量。

(3) 作为大企业垄断的制约力量，促进市场竞争。

(4) 加快技术创新与技术扩散，推动技术升级和产业结构高级化。

(5) 缓解经济危机的冲击，为经济结构调整提供宽松的外围环境。

(6) 扩大税基、税源，增加财政收入。

(7) 充当新的经济增长点，增强国民经济的活力。

(8) 促进农村发展与进步，缩小城乡差别，扩大农村市场，缓解城乡二元结构的矛盾。

在我国，发展最快的中小企业是分布在广大农村地区的乡镇企业，它们是我国实行市场取向改革的产物，从诞生时起就完全按照市场原则运行，不仅是我国走向市场经济的推动力量，而且是实现农村城镇化和工业化的"引擎"。无论对生产力已经出现剩余的发达国家，还是对经济相对落后的广大发展中国家而言，在技术不断进步和严格遵循可持续发展原则的前提下，中小企业的发展和壮大，必然是有利于经济与社会发展，有利于人民生活水平的提高和综合国力的增强的。在一些发达国家，中小企业已经成为人们充分施展创造才能的主要经济载体，成为高新技术和知识经济的重要发源地。它们在现代经济社会中的作用不仅没有消弱，而且还在稳定地增强。

中小企业的活力与它的高淘汰率密切相关。据《产经新闻》统计，日本只有不到5%的中小企业能够存活30年，8.5%的中小企业能存活20年，18.3%的中小企业能存活10年，而68.2%的中小企业都只能在几年之内"自生自灭"。

日本产业界最近提出：中小企业的概念已开始显得过时，因为在世界经济从"求量"进入到"求质"的阶段之后，企业规模的大小已不再是决定企业竞争力与地位的主要因素。以微软、英特尔为代表的一大批科技型中小企业后来居上的事实表明，富有创新能力且市场前景广阔的中小企业，完全可能在销售额排名上超越技术趋于停滞的大企业。而一些超大规模的企业在主导产品的市场萎缩之后，出现了资产规模越大亏损就越不可避免的新情况。过于庞大的沉淀资产使得大规模企业难于灵活应对环境变化的挑战，而开始走向衰退。美国"工业竞争委员会"早在80年代就观察到，一大批创新型小规模企业正在成为美国经济新增长部分的主要来源。

---

[1] 王延中．中小企业与经济活力，中国工业：改革·管理·发展．北京：经济管理出版社，1998

3. 中小企业政策的性质和基本课题。从严格意义上讲，中小企业政策并不是一种独立形态的产业政策。日本学术界通常将中小企业政策的功能界定为“对正统产业政策的补充和完善”。

在我国，多数教科书将中小企业政策列为产业组织政策的一部分。这种理解虽有一定依据，但并不完全，也不够准确。在经济发展初期，由于中小企业是大企业垄断的制约因素，中小企业政策确实主要是作为旨在促进竞争的产业组织政策的重要环节而存在的。但在经济发展实践中，仅仅局限于产业组织政策已经不足以解决中小企业面临的现实问题。于是，产业结构政策和产业技术政策也逐步成为中小企业政策的基本内容。例如，日本的中小企业现代化政策就远远超出了单纯的产业组织政策的范畴。因此，日本通产省的权威资料明确将中小企业政策视为广义的产业结构政策的组成部分①。

一般认为，中小企业政策是一种综合性的产业政策，是包涵产业组织政策、产业结构政策、产业布局政策和产业技术政策等多种成分的产业政策统一体。中小企业政策的综合性特征，是中小企业的跨行业、跨地域、跨技术层次性质，以及中小企业问题的综合性的必然反映。

从起源上看，中小企业政策是国家为了缓和、解决同中小企业生存与发展相关的各种问题而采取的对策。从发达国家的经验看，中小企业必然会面临由“中小规模”特征所带来的一系列经济与非经济问题。其中，经济问题主要是中小企业在资金市场、劳动力市场和产品市场上相对于大企业处于不利的竞争地位，致使中小企业经常受到资金短缺、人才短缺、技术落后、产品质量低下、经营亏损等问题的困扰；非经济问题则表现为政治问题和社会问题，如对中小企业的救济、保护问题，中小企业的布局不合理问题，中小企业引起的环境污染、资源浪费、劳资纠纷问题等。这些问题会因时代、产业和地域的不同而有不同的具体表现方式，但各种问题之间存在着某些内在联系，经济问题有时候也会以政治问题或社会问题的形式表现出来。

中小企业政策的基本课题包括保护、扶植和指导等三个方面。

（二）实例剖析：日本中小企业政策的内容体系

日本的中小企业政策是在《中小企业基本法》的指导下逐步形成的。据中小企业厅整理的资料②，日本的中小企业政策主要由三大部分构成：

1. 结构转换促成对策。具体措施包括：扶植乡土特色产业的发展；对跨行业的新商品、新技术开发提供补助；促进不同行业中小企业主通过知识融合

① ［日］通商产业省通商产业政策史编纂委员会．通商产业政策史．（第1卷 总论）．通商产业调查会，1994

② ［日］有田辰男 著．战后日本的中小企业政策．日本评论社，1990

开拓新的事业领域；以低息融资方式鼓励地方优势产业的发掘；举办跨地域的承包洽谈会；对承包企业的技术开发提供补助和低息融资，帮助承包企业提高技术水平；由中小企业事业团提供信息、咨询指导、低息融资和部分信用担保，促进海外直接投资和国际化的顺利进行；贯彻《特定中小企业者事业转换对策临时措施法》，对同业协会的新技术开发提供补助，等等。

2. 经营基础强化对策。主要措施包括：开展中小企业融资（由中小企业金融公库、国民金融公库和商工协会中央金库等三家政府金融机构，在中小企业事业团协助下实施）；由信用保险公库和信用保证协会对中小企业融资提供必要担保；降低中小企业的法人税税率；执行《中小企业团体组织法》和《中小企业协会法》，提高中小企业的组织化程度；执行《中小企业指导法》，由各都、道、府、县对中小企业经营诊断和指导事业提供补助；建立中小企业大学校，为中小企业培养紧缺人才，由各都、道、府、县对在中小企业大学校研修者提供补贴；在各地建立中小企业信息中心，促进中小企业的信息化，由中小企业事业团等提供信息化支持；对中小企业的研发工作提供技术指导和资金补助，增强中小企业的技术实力；由中小企业事业团对濒临破产的中小企业提供咨询指导和互助性救济；贯彻有关法律，在政府和公共采购中确保中小企业获得订单，等等。

3. 小规模企业扶持对策。包括由商工会、商工会议所对小规模企业提供经营指导；由中小企业事业团组织建立小规模企业互助制度；为小规模企业建立无担保融资基金，提供设备贷款，促进其设备的现代化；建立国际性综合流通中心，增强中小零售商业企业的信息化和商品筹集能力等等。

此外，日本政府还组织各种服务于中小企业的调查、研究与宣传活动。

（三）中国中小企业政策回顾与展望：以乡镇企业为例

乡镇企业是中国中小企业的主要组成部分。邓小平曾经指出，乡镇企业异军突起是中央未曾预料到的最大收获。据《中华人民共和国 1995 年第三次全国工业普查资料》，从 1978 年到 1995 年，我国乡镇企业数量增长了 7.2 倍，达到 625 万个；从业人员增长了 3.2 倍，达到了 7 300 余万人；工业总产值增长了 93.4 倍，达到 36 492 亿元。从全国范围看，中国乡镇企业的发展存在着明显的地区差异。东部地区的乡镇企业最为发达，中部和西部地区的乡镇企业实力则依次递减。

中国中小企业（特别是乡镇企业）基本是在计划经济的缝隙中产生，在市场取向的体制改革中不断壮大起来的。它作为“体制外”的经济成分，从孕育到降生、到成长壮大，都受到市场竞争优胜劣汰规律的直接制约。改革初期，国家改变了抑制农村经济活力的“左”的做法，对乡镇企业采取了宽容和减少干预的政策。1984 年春，中共中央、国务院批准并转发了农牧渔业部《关于

开创社队企业新局面的报告》，即中共中央4号文件。决定将社队企业改为乡镇企业，规定了有利于乡镇企业大发展的一整套方针政策。在1984—1988年的5年期间，全国乡镇企业的工业总产值增长了2.6倍，平均每年增长38%①。1988年，党的十三届三中全会提出“治理经济环境，整顿经济秩序，全面深化改革”的方针之后，国家对乡镇企业提出了“调整、整顿、改造、提高”的指导方针，对污染严重、产品质次价高、原材料无来源、严重亏损的企业进行调整整顿，使乡镇企业经历了一次分化，部分有优势的乡镇企业不仅没有被淘汰，而且产品开始走向国际市场。1988—1991年的3年中，全国乡镇企业的出口交货额从371亿元增长到670亿元，增长幅度超过了80%，平均每年增长达34.3%，明显超过了总产值的增长速度。进入90年代以来，乡镇企业的发展逐步加快，对外出口成倍增长。在国家“关于当前产业政策要点的决定”的指导下，乡镇企业的产业结构调整速度逐步加快，并涌现出一批技术装备先进、开发能力强、产品科技含量高的优秀企业。

从“七五”时期开始，国家将乡镇企业纳入了国民经济发展计划，国务院各部委也开始加强对乡镇企业的协调和管理。并在企业组织形式上开始打破地域和所有制界限，鼓励组建企业集团。在法律制度方面，1990年实施的《中华人民共和国乡村集体所有制企业条例》是我国中小企业政策的新起点。以后的几年里，主管乡镇企业的农业部和国务院其他有关部委先后颁布、实施了乡镇企业发展的综合政策、产业方针、工商、信贷、税收、外贸、企业管理、质量管理、科技进步、安全、环境保护和教育培训等方面的法规近20个。以1997年1月1日开始实施的《中华人民共和国乡镇企业法》为标志，乡镇企业政策向完善和规范化方向迈出了一大步。但与日本等国相比，我国的中小企业政策还处于起步阶段，现有的中小企业政策基本上是针对具体问题的对策，尚未形成系统化、规范化的组织机构、政策体系和合理的实施机制，政策措施不够有力，政策目标单一，政策效果缺乏保障，整个政策安排还缺少必要的前瞻性。

当前，我国中小企业存在的主要问题是：

1. 技术水平和产品的技术含量低，资金不足，设备更新困难，技术创新能力弱。表现为设备简陋，工艺落后，产品附加值低，盈利能力差。

2. 布局比较分散，用地浪费严重。这主要是有关部门缺乏管理经验，规划和组织不力的结果。布局分散违背了经营学中的“成本节约”和“范围经济”原理，不利于土地资源和基础设施投资的节约，不利于社会化服务，不利

① 中国社科院工业经济研究所中小企业研究室课题组．中国乡镇工业的发展与现状，中国工业：改革·管理·发展．北京：经济管理出版社，1998

于污染的监督和治理。参照发达国家的经验，解决布局不合理的出路在于：由统一的职能机构负责从基础设施、工业用水、污染治理的角度，精心规划和协调，建立工业小区。否则就难以确保中小企业的区域布局合理化，提高集约化程度和资源使用效率。

3. 信息闭塞，经营粗放，管理落后，经济效益低。这与中小企业的经营人才匮乏、资金不足和企业制度落后等固有弱点直接相关。

4. 环境污染与资源浪费现象严重。这主要是环保意识、环保资金不足所造成的。

上述问题的解决，有赖于我国中小企业政策体系与政策执行机构的建立和完善。

当前，我国政府正在加强国家级工业园区的建设，积极推动产、学、研相结合，为科技成果的产业化创造条件，从税收、金融、法律、信息、技术、人才等方面采取对策，加大对科技型中小企业的扶植力度。可以预见，我国中小企业在21世纪初将步入一个全新的发展阶段。

思考题

1. 怎样理解产业组织政策的目标和手段？发达国家反垄断法规例外原则的适用范围主要有哪些？其作用是什么？

2. 产业结构政策和产业布局政策有何联系？它们的理论依据各是什么？其政策目标和手段有哪些？

3. 如何看待产业技术政策的地位？日本和韩国的产业技术政策经验对我国有何启示？

4. 农业政策的一般目标是什么？美国农业政策有哪些特色？

5. 中小企业的地位和作用如何？日本中小企业政策的经验与启示是什么？我国中小企业的现状和发展前景如何？

第十五章　产业规制

本章围绕产业规制，主要探讨三方面的问题：即当代西方发达国家产业规制的三要素结构模式及其在不同背景下的运用形态与启示；政府规制的原因、分类，以及各种政府规制的运用；美、英、日、中自然垄断产业放松规制的实证分析。

第一节　产业规制模式

一、产业规制的概念

产业规制是政府或社会为实现某些社会经济目标而对市场经济中的经济主体作出的各种直接的和间接的具有法律约束力或准法律约束力的限制、约束、规范，以及由此引出的政府或社会为督促产业经济主体活动符合这些限制、约束、规范而采取的行动和措施。简要地说，产业规制是政府或社会对产业经济主体及其行为的规制。它是对市场失败的治理，目的在于维持正当的市场经济秩序。限制市场势力，提高资源配置效率，保护大多数社会公众的利益，使之不受少数人的侵犯。依照规制实施的主体的不同，产业规制包含政府规制、社会规制和行业自律规制。

政府规制是政府为实现某些社会经济目标而对经济主体作出的各种直接的法律约束力的限制、规范，以及由此引出的政府为督促经济主体行为符合这些限制、约束、规范而采取的行动和措施。社会规制是指与政府规制相对独立，对经济主体作出的各种直接和间接的准法律的限制、规范，以及由此引出的社会为促进经济主体行为符合这些限制、规范而采取的行动和措施。行业自律规制又可称之为行业管理，它界于政府规制和社会规制之间，主要是指行业协会对本行业企业的规划、协调，因而是一种具有综合性的自组织规制。

二、当代西方产业规制的三种模式

产业规制模式指的是具有代表性的规制类型。产业的本质是企业，企业的本质是市场，所以依照西方发达国家的不同的市场经济类型，当代西方产业规制可以区分为三种主要模式，它们分别是“民间主导型产业规制”、“政府主导

型产业规制”和“政府民间平衡型产业规制”。

（一）民间主导型产业规制

所谓民间主导产业规制，是指在企业、市场、政府三者关系中政府调节市场，市场引导企业的一种规制模式。它突出强调的是保障企业作为微观经济活动主体的权利，保证企业作为微观经济主体的有效性，政府这只“看得见的手”一般较少直接干预企业的经济活动，而是通过市场引导企业。政府的宏观活动主要通过各种市场可以容纳的手段与方法，将宏观计划意图转化为市场信号，通过改变市场秩序、市场环境和市场信号，来间接地影响企业决策。一般情况下，是由市场与企业发生直接联系。企业基本上是面向市场来调整自己的活动态势。在微观层次上，市场与企业之间还保留着比较传统的联系方式。在这里，作为政府与企业两要素中介的市场，也更多地保持着其在运行过程和资源配置过程中的既有地位。

（二）政府主导型产业规制

所谓政府主导产业规制，就是指在企业、市场、政府三者关系中政府既调节市场，同时也直接引导企业，并将侧重点放在后者上的一种产业规制模式。它突出强调的，是企业与政府之间的协调，因而政府这只“看得见的手”往往直接伸向企业，宏观调控的受力点侧重于企业。企业同时面对市场和政府两个调节者，企业决策受政府的直接影响。市场也在政府宏观调控的范围内，但其在政府与企业两个要素之间的中介地位并不明显。

（三）政府民间平衡型产业规制

所谓政府民间平衡模式，就是指在企业、市场、政府三者关系中政府保障市场、市场引导企业，同时又以社会因素相保证的一种产业规制模式。在这种规制模式下，突出强调的是，市场按其内在规律运行的重要性，寻求其自由与有效的保证，从而保护产业的运行环境，提高企业的微观效率。它将宏观调控的重点放在保障市场自由与有效上，这与“民间主导型”将重点放在企业自由上有所不同。这种模式的另一引人注目之处是，在强调市场自由原则的同时，又突出强调了社会均衡原则，试图将这两个原则有效地结合起来。其指导思想在于：市场的力量是社会进步的基础，而社会安定又使市场充分、有效地发挥作用成为可能并得到保证。

三、民间主导产业规制的特征及其例证分析

（一）民间主导产业经济的主要特征

1．比较强调自由企业制度。市场经济自由的重点落在企业自由上，企业在市场经济活动中拥有比较完整、充分的权利，通常是在企业目标的框架内，由企业自行决定生产什么、生产多少和怎么生产。

2. 企业决策基本服从于市场调节。政府并不试图直接影响企业的决策过程，企业对透过市场传导过来的政府影响，可以作出自己独立的选择。

3. 政府宏观调控主要通过市场，市场仍然是配置社会资源的决定性渠道。

4. 宏观调控手段偏重财政政策和货币政策，一般不那么强调经济计划和产业政策等等。

5. 宏观的透明度较高。政府、市场和企业在市场经济运行中的地位与活动，一般都有明确的法律规定，政府与企业的活动集中于市场上展开，因而宏观调控的透明度较高。

目前，属于这种模式的国家主要有美国、英国、加拿大和意大利等。这种模式的核心和运行的最显著特征，是保证企业在市场上的自由。

（二）例证分析：美国民间主导模式

美国现有 1 700 多万家企业，其中多数是个人企业，但占统治地位的，是少数规模巨大的私人垄断企业，它们是美国市场经济中真正的主宰力量。80 年代中期，占美国公司总数不到 0.1% 的 200 家最大公司，掌握着美国加工工业 60% 以上的资产。在有的部门，经济集中达到了极高程度，例如在汽车制造业中，目前四家大公司拥有 95% 的产量。另一方面，美国的国有企业不甚发达，只有邮政、公路和一些电力企业以及少量弹药厂，其产值不超过美国国民生产总值的 3%。因此，美国的民间主导型产业规制，基本上是私人企业自主型；从力量结构上分析，又是私人垄断企业自主型。美国民间主导模式其运行的主要特色是：

1. 企业在投资、财务、生产、经营战略决策等方面，享有比较完整的自主权利。政府一般不介入企业决策的领域，例如至今未制定过全国性的经济发展计划来对企业决策与经营施加较为直接的影响；至今也未制定过全面的产业政策，来提示企业在发展决策上应做什么和不应做什么。

2. 政府与企业之间除了税收之外很少发生直接联系，企业所受的政府直接管理一直较弱。企业应当经历自生自灭的自然过程，政府面向企业的管理机构很少。例如，80 年代初，美国联邦有 87 个机构从事所谓控制私人经济活动的工作，但其中只有 55 个拥有具体的管辖权；而在这 55 个机构中，属于产业类并可能直接与企业经营决策相关联的机构，一共只有 5 个。这 5 个机构主要是管理铁路、航空、电力等自然垄断产业的；其他的管理机构，大多是在社会的层面上活动，担负着诸如能源与环境、职业安全与工作条件、消费者安全与健康等监督与协调任务。此外，在美国，政府与企业之间混合组成的决策咨询机构、联络协调组织也较少见，具有官方背景的以企业或产业为基础组成的民间机构也不多。

3. 政府宏观调控基本上是市场行为。宏观调控一般以立法为基础，面向

市场展开。通常是依据市场分析和预测，采用财政政策和货币政策，使之在市场发生作用，然后传递给企业，让企业自主抉择。

4. 市场是经济活动的中心，为使企业能在市场上真正获得自由活动的条件与可能，美国政府宏观上比较注重保持市场的合理性。所谓市场合理性的含义，一是充分竞争，反对垄断和其他人为障碍，为此实行了反垄断等措施；二是尽可能使市场环境优化、市场信号真实。为此，美国政府主要针对经济周期，实行“反周期”的宏观调节，以尽可能消除通货膨胀、价格机制故障等对企业决策和自由经营的不利影响。

5. 允许企业影响政府的宏观决策与宏观调控。美国在政治上允许社会势力集团介入国家决策过程，其主要形式之一，是容许开展“院外活动”。其中，自然包括允许企业，主要是大企业集团进行影响宏观决策的院外活动。美国大约有6 000个商会和行会，如钢铁协会、烟草协会等等，其中半数以上参与院外活动。此外，有力量的大公司往往还单独派出自己的代表，去从事院外游说活动和其他活动。80年代初，起码有500多家大公司在华盛顿驻有自己的代表，保证自己的权益，这在美国农场管理局联合会、石油院外活动集团等组织活动中，都有明确的记录和例证。

四、政府主导型产业规制的特征及其例证分析

（一）政府主导产业规制的特征

1. 强调企业与政府的合作，为此建立了两者直接对话和协调的机制，企业在政府调控的直接规范下自主程度相对较低。

2. 企业决策既受市场支配，又受政府影响，具有双重决策参数，而最终决策在长时间内很难与政府意图相左。

3. 政府宏观调控直接指向企业时，实际上开辟了资源配置的另一通道，市场机制配置资源的作用有所下降。

4. 宏观调控手段侧重于经济计划和产业政策，追求力度和时间效应。

5. 宏观调控的透明程度较低。这是由于存在着政府对企业较大量随机监督与指导的缘故。

属于这种模式的国家，主要有日本、韩国，一定程度上说还有法国和瑞典等，当然，法国、瑞典在不少具体方面与日本的情况又有所不同。

（二）例证分析：日本政府主导模式

日本作为市场经济范畴内的国家，其经济制度也是以私营企业制度为基础，微观经济决策也是由企业独立作出。因此，日本政府主导型产业经济的基本含义，并非政府决定一切的统制型经济，政府对企业决策的直接影响，也不是绝对的行政强制，而是直接和强有力的诱导和说服。日本的经济计划作为经

济调节手段，并不排斥市场调节，市场仍然是调节社会资源配置的基本力量，但政府的经济计划和产业政策等通过对企业的直接诱导和影响，开辟了资源配置的新的调节领域。

日本政府主导型产业规制最具特征的方面，就是政府有效利用经济计划和产业政策，其中核心又是产业政策。政府以产业政策为主要工具，既影响企业决策，又改变市场态势（如供求、价格）等。经济计划固然是日本政府调控经济运行的重要手段，但在同产业政策的联系中，经济计划只是产业政策的表现形式。日本政府主要是通过不断调整产业结构、产业组织和产业关联政策这三个方面，并对它们进行有机组合，来实现宏观调控的。因此，从宏观调控方式的比较来看，美国民间主导型产业规制模式实行的是需求管理，即以财政政策和货币政策来不断扩张或压缩需求；而日本政府主导型产业经济体制实行的则是供给管理，即通过经济计划和产业政策来不断调整生产供给以实现宏观目标。日本经济宏观的目标是追求尽可能快的经济增长率和高生产效率。这与英美国家不同，日本通过产业政策实行的是赶超型宏观调控。曾任日本内阁通产省大臣的定则山中曾指出：产业政策是日本国经济发展的“基石”。这里的含义，指的就是以产业政策的方式来实现政府对经济的调节，使之与市场机制一起，尽可能有效地配置资源，提高产出率，加快发展速度。

日本实行产业政策调控的办法大致是：首先根据本国内外情况，选择一定时期内重点发展的产业与部门，作为产业发展目标；然后，制定实施办法，运用包括财政、金融、行政、计划和经济立法等在内的各种手段来推行。其中一个极其重要的环节，是与企业，尤其是居垄断地位的大企业充分磋商，反复说服、诱导，达成一致，协力推进。日本的长期产业政策主要由经济企划厅制定，设有官民结合，包括一百多位企业、学术界等各方面代表的“产业结构审议会”之类的机构来专司其职，迄今，日本连续制定了60年代、70年代、80年代三个10年的“通商产业政策设想”，90年代以来正在实施《面向21世纪产业社会的长期设想》。

日本产业政策的宏观调控使经济运行带有浓厚的政府计划指导、协调的色彩。日本企业，特别是大企业，一般都不能不在“官民协调”方面作出特别的努力。事实上，日本不少大企业正是靠着在贯彻政府产业政策方面的合作而壮大起来的。日本产业政策的实施是比较成功的，基本实现了它所追求的经济增长和生产高效率两大目标。究其所以，主要是日本的产业政策不仅具有较强的科学性，而且还有一整套保证实施的体系。日本产业政策的科学性包括：战略性，就是围绕赶超先进国家这个总目标，从国家的全局和长远利益来考虑；阶段性，就是根据发展的总体战略，在经济发展的不同阶段突出不同的重点；具体性，就是在确定重点产业时，并不试图包揽整个产业，而是抓住其中的关

键，通过对重点产业的某些部分、某些企业，甚至某几项产业的大力扶持，来带动整个产业乃至国民经济的发展。日本产业政策实施的保证体系则包括：第一，法律保证。在日本，经济计划是指导性，虽然对企业没有强制的约束力，但产业政策一般都通过了立法程序，获得了法律保证，因而企业有义务执行。《公益事业令》、《电力工业重新改组令》、《重化工业法》和《机械工业振兴临时措施法》等法令法规，从根本上保证了不同时期内有关重点产业的“官定民从”的贯彻、落实。第二，财力保证。70年代中期以来，日本政府一直掌握着约占国民生产总值27%的财政收入和不到10%的政策金融资金，也就是说，政府集中了1/3以上的国民生产总值。这为产业政策的实施提供了必不可少的财力保证。日本政府责成大藏省制定“财政金融投资计划”，由通产省组织实施，将财政投资和政策金融投资集中用于落实产业政策。这部分投资约占全国总投资的30%，它使日本政府得以引导投资方向、实现资源按产业政策既定领域的倾斜式配置。第三，组织保证。为了执行产业政策和与之配套的财政金融投资计划，日本政府组建了一整套机构体系，如有名的“两省两行十库二十余公团”，这些机构和组织互有分工又相互配合，从组织上保证了日本产业政策的实施。

从日本产业政策的成功实践中可见：政府与市场应当有所分工，由市场机制调节企业的日常经营决策，计划机制调节与社会经济发展有关的长远决策，其中主要是投资决策。市场与政府的这种分工，表明市场机制有效性和政府机制有效性分属不同的层次，因而两者可以，也应当相互结合，实现优势互补。这种结合不是各管一块，而是在产业经济运行的同一过程中，政府主体统揽全局，在市场机制失效处承担起责任，以弥补市场的缺陷。

五、政府民间平衡产业规制的特征及其例证分析

（一）政府民间平衡模式的主要特征

1. 强调保证健全的市场机制运转状态，政府的职责是保证、保护市场内在的效力，由市场去引导企业，政府一般并不直接规制企业的活动。

2. 社会资源的配置通过健全的市场机制来实现，同时用社会安定来保障。

3. 宏观调控的目标是物价稳定、经济稳定和社会稳定，社会公平、社会保障和社会进步被纳入了目标体系。

4. 宏观调控手段侧重于货币政策、物价政策和社会政策。

5. 宏观调控的透明度很高。这是因高度强调政府规制必须以法律为依据所致。

政府民间协调型规制是一种比较特殊的产业规制模式，目前实行的国家基本上仅限于德国。其倡议和主要缔造者是曾任原联邦德国经济部长、经济学家

路德维希·艾哈德。

（二）例证分析：德国政府民间平衡模式

德国既反对完全自由放任的市场经济，也注意避免由国家对经济过程进行集中管理；既注重经济发展，又不忽略社会的发展。其基本原则和要点可以概括为：第一，提倡自由竞争，限制垄断，充分发挥市场机制的作用。市场竞争是推动经济发展的最强大的动力，“是获取繁荣和保证繁荣的最有效的手段”，也是政府与民间取得平衡的最主要的支柱。为了实现企业在市场上的自由竞争，首要的问题是实行自由价格，取消价格管制和垄断。第二，稳定货币，稳定物价。由于认为市场机制是通过价格在市场上自由形成实现的，因而要保持市场机制的长期有效性，就必须保持价格的稳定性；要保持价格在自由形成过程中的稳定性的极其关键的工作，就是要保持货币的稳定。这样，经济政策的中心问题，就是在没有通货膨胀的趋势下，让经济持续向前发展，货币稳定是平衡经济发展和确定社会进步的基本条件。如果要在经济增长与货币稳定之间作选择，那么货币稳定更为重要。在通货膨胀条件下实现经济高速增长，还不如在货币稳定中实现较小幅度的经济增长。第三，充分考虑“社会”（民间）因素，实现“全民繁荣”，这是平衡型产业规制的基本目标。“全民繁荣”同来自竞争的繁荣是不可分割的，后者是前者实现的途径。为了实现“全民繁荣”，必须高度重视社会保障事业。只有社会保障事业的发展，才能实现社会的稳定，从而保证经济的稳定发展。在上述基本原则和要点的基础上，德国政府产业规制模式主要侧重于以下方式和手段：

1．对市场进行适当的组织与管理。主要是通过颁布《反对限制竞争法》，来改善竞争条件，促进竞争开展，保证市场的开放性，保证生产要素的自由流动，防止和取缔市场垄断现象。同时努力维护中小企业的利益，改善中小企业的外部环境，并提高其内部效率。

2．对货币供应量实行比较严格的控制。德国中央银行通过再贴现率、存款准备金率和公开市场业务来调节和控制货币投放量。为确保政策倾向的稳定，联邦银行独立于联邦政府不接受政府的指令。

3．对需求进行调节。主要是运用财政政策、收入政策，如政府投资、税收变动和协商确定工资水平等手段来实现。借此稳定物价，因为物价除了货币因素的影响，也可能被需求过旺拉起，或者被成本过高抬起。

4．实行第二次分配和收入转移。主要是通过税收和财政开支来实现，用以保证尽可能的社会公平和安定。

在实践中，这些方式和手段总的来说还是发挥了较好的作用。几十年来，基本实现了货币稳定、物价稳定、经济增长、产业发展和社会稳定等相互衔接的多重目标。

六、对当代西方三种产业规制模式的借鉴

从上文可见，西方发达国家三种各具特色的产业规制，都是依据一定社会经济、历史和文化的条件逐渐形成的，在各自的运行中都有不同的侧重，宏观调控的目标和手段也都有所不同。但是，在各自几十年的实践过程中，它们都对所属国的经济发展作出了贡献。因而尽管在新形势下各有修正，但其总体框架大致仍然保持着。这说明，它们之中确实蕴含着一些符合经济运行和发展客观规律要求的东西，各有所长。发掘这些有益的东西，对于构建我国产业规制模式，自然会有明显的借鉴价值。

（一）对于美国民间主导型产业规制模式的借鉴

美国民间主导型产业经济突出强调企业在市场经济结构中的独特地位，注重保证其作为市场主体和微观决策主体的自由及相应的权益，是紧紧抓住了市场经济运转、发展的主体定位和利益动力源泉这一极其重要的环节。市场经济中，只有充分保证企业的决策与自主行动能力，才能使市场机制在企业的活动中得以展开和实现。市场的活力离不开企业的活力，市场的有效性应当由企业活动的有效性来体现。以企业自由去要求市场的合理性，即按照企业自主经营、自由发展的需要去规范市场，是一种确立企业与市场从而企业与政府相互联系的较好办法。企业自由意味着政府的间接调控，而间接调控则是市场经济的一般要求。因此，突出企业自主地位的建立和保障，是构建市场经济条件下产业规制模式必不可少的一项适当之举。以此对照我国的情况，应当在塑造我国企业作为市场真正主体方面继续努力，通过建立现代企业制度等办法，彻底切断传统的政企联系，给企业以进入市场自主活动的自由和相应的压力，借此也能加速市场体系的建立和市场运行的规范化。

（二）对于日本政府主导型产业规制模式的借鉴

日本政府主导型产业经济展示了经济后进国家如何通过政府手段的合理运用，使之与市场机制共同作用，从而加速经济增长的可行性；其产业政策的成功运用，表明政府行为只要措施与实现途径得当，就不会同市场机制相矛盾，而且它还有市场调节不可企及的优越之处。它表明，在市场条件下政府的作用范围之间，存在着一个两者重合的区间，市场和政府都能在这一区间起作用；如果依照西方流行的信条，这一区间应当由市场来占据，直到它力所不及的尽头才由政府来弥补。日本的事例表明，这一区间也可以由政府来填充，只要其效果更好。可以肯定，在市场机制作用的基础上，合理、科学地运用政府手段，是可以促进市场经济发展的，它与所谓的市场原则并不相悖。这些，给我们构建我国市场经济体制时培育政府与市场两因素相融合的产业规制模式，处理好政府同市场的关系，合理转变政府职能，寻求优化资源配置的途径等，都

提供了有益的启示。

（三）对于德国政府民间平衡型产业规制模式的借鉴

德国经济所具有的一些鲜明特色，比如以稳定求发展，建立经济发展同社会发展之间的良性循环等等，都是富有借鉴意义的。正确处理好稳定与发展的关系，以及以实现稳定的有效途径，是我们构建和完善产业规制体制的一个重大问题。向市场化转型过程中的我国经济，如何保持通货稳定、物价稳定、经济稳定和社会稳定，是一个严峻的课题，尤其在一个发展中国家里，避免经济增长与通货膨胀之间的对立与互为代价的不良局面，显得尤为迫切。德国早在战后经济起飞时期就形成的那些做法与经验，对我们无疑是很有价值的。

第二节 政府规制

一、政府规制的涵义、种类和原因

（一）政府规制的涵义

政府规制是政府为实现某些社会经济目标而对经济中的经济主体作出的各种直接的具体法律约束力的限制、约束、规范以及由此引出的政府为督促经济主体行为符合这些限制、约束、规范而采取的行动和措施。政府规制是政府对市场失灵的治理，目的在于维持正当的市场经济秩序，限制市场势力，提高市场资源配置效率，提升全社会福利，保护大多数社会公众的利益不受少数人的侵犯。现代市场经济政府规制具有以下特点：

1. 规制的主体是政府。

2. 规制的客体是市场经济活动中的经济主体，包括企业和消费者，但主要是企业。

3. 规制对市场交易机制有着直接的影响。

4. 规制的执行是有成本的。

（二）政府规制的分类

对应于市场所存在的“失灵”，政府针对性地采取规制措施。政府规制可以根据政府对市场活动主体行为的限制程度和方式的不同分为直接规制和间接规制。

1. 直接规制。是政府行政管理机构实施的规制行为，如对自然垄断产业的规制和对金融业的规制。它主要包括经济性规制和社会性规制。经济性规制是对特定市场中企业定价和进入等方面的控制，它直接地影响企业的生产决策、供应方式等。植草益认为经济性规制“是在存在着垄断和信息偏在（不对称）问题的部门，以防止无效率的资源配置的发生和确保需要者的公平利用为

主要目的，通过被认可和许可的各种手段，对企业的进入、退出、价格、服务的质量以及投资、财务、会计等方面的活动所进行的规制”。[①] 经济性规制是针对自然垄断和一部分信息不对称产业而作出的，一般地，公用事业，如电力、城市燃气、自来水和金融业，如银行、保险、证券等，以及交通运输业、如铁路、水运、公路运输等都受到在进入或价格上的控制。

与经济性规制不同，社会性规制是政府为控制（负）外部性和可能会影响人身安全健康的风险而采取的行动和设计的措施。这包括对制药业、工作安全、产品安全、污染的排放控制、就业机会、国内收入服务、教育等等的规制。社会性规制可分为环境规制和产品质量与工作场所安全规制。社会性规制与经济性规制不同，后者着眼于传统的价格、进入、市场结构对公用事业等自然垄断产业进行的规制，而社会性规制突破了产业的界限，以保障消费者和劳动者的健康和安全，以及保护自然环境和人文环境为目的，对几乎所有的消费者的购买和厂商的雇佣决策都有直接的影响。环境规制主要是反映总的外部性水平标准的环境法律规制。总的外部性标准与实施手段和政策工具不同。它包括排放费、市场交易许可证、技术要求、投入控制和排放配额。产品质量和工作场所安全规制主要包括产品质量规制、职业服务质量规制和工作场所安全规制。

2. 间接规制。是政府有关部门通过法律规定的程序所实施的规制行为，如对产品质量和工作环境安全的规制，以及对环境污染的规制。

除以上分类以外，政府规制还可以依政府运用的规制手段可分为法律规制、行政规制、价格规制、审计规制、会计规制、金融规制、计划规制和财政税收规制等，西方发达国家政府规制都形成了以法律规制为龙头的政府规制体系，本节将以法律规制体系为主线展开论述。

（三）政府规制的理由

政府为什么要规制产业经济？在政府、企业、市场所组成的三要素体制中政府基于维护市场效率、维护社会公平以及意识形态的原因规制产业经济。具体说来有两方面：一方面是经济原因。因为自然垄断、信息不对称、外部性、公用物品、不完全竞争等因素的存在使得市场机制要么根本无法解决，要么成本过高，而政府规制相对而言，具有自己的优势，如权威性、节约交易成本、强制征税权等，在市场欠发达的情况下，政府规制是合理的，也是必须的。另一方面是社会公平和意识形态方面的原因。例如通过对垄断的限制，消弱垄断企业过分强大的经济和政治权力；通过劳动、就业等方面的规制维护机会方面的公平；直接干预收入分配，维护分配方面的公平；规制与社会人文环境有关

① 植草益著，朱绍文译．微观规制经济学．北京：中国发展出版社，1992

的市场交易，如毒品交易、色权交易等完善交易环境；政府严格限制被认为与政治意识形态不协调的组织或市场行为，积极扶持和保护被认为能够加强政治基础的组织或市场行为。

二、法律规制

（一）法律规制的定义、特征和作用

法律规制，简单地说，就是政府在成熟的市场经济体系下全面运用法律手段，依法规制产业经济发展的具有法律意义的限制、约束、规范以及由此引发的政府为督促经济主体活动符合这些限制、约束、规范而采取的行为和措施。在强调法治的今天，对产业的法律规制就具有一些重要特征。

1. 纲领性。社会主义市场经济是法制经济，社会主义产业经济是社会主义市场经济的有机组成部分，产业经济理所当然是法制经济。九届人大二次会议将“法治”写进宪法修正案，标志着我国产业经济迅速进入“法治”的快车道，唯法为治，法治是我国政治经济生活的总纲。产业经济的法律规制也是产业经济的总纲。

2. 强制性。法律规制的强制性是指国家凭借自己的政治权力，以法律、法令、条例、规则、章程等形式规定人们在产业经济中的行为准则。它代表了统治阶级的意志，并且要求无条件执行，否则会受到制裁。比方说，依照税法的规定，及时足额向国家缴纳税款，这是一种无条件的义务，任何偷税、漏税和抗税的行为，都要受到相应的处罚。国家干预产业经济的权威性有赖于一个强有力的保障，法律规制的强制性特点正好符合国家干预的根本需要，这就决定了法律规制是政府规制系统最根本的系统。

3. 系统性。法律规制的系统性含义有两层：一层含义是指经济法律涉及到国民经济诸多产业部门的经济法规，如工业、农业、商业、交通运输、财政、金融、价格、基建、物资等等，是各部门经济法规组成的总系统；另一层含义是指经济法规同民法、行政法、刑法等法律有着密切的联系，它们往往是交叉在一起运用的。法律规制涉及国民经济众多部门，是一种全局性的规制。而且从规制手段来看，它是由经济、行政等多种性质的规制手段组成的。法律规制的系统性特点与政府规制的范围、手段是相符合的。

4. 效益性。法律规制的效益性是指经济法律有着明显的经济效益要求，它要求产业经济活动应以不断提高经济效益为中心。经济法律规制的这一特点，与政府规制产业经济的目的是一致的。政府规制的重要目的之一就是要不断地提高经济效益。在过去相当一段时期，人们不注重经济效益，在产业经济中片面追求高速度、高指标，在微观经济管理中不重视成本、利润、价格等指标的经济核算，结果导致了国民经济比例失调，经济效益低下等一系列恶果。

所以政府规制的一个重要目标就是要注重效益，即以尽量少的劳动消耗，生产尽可能多的符合人们需要的产品。经济法律的效益性特点与政府规制的效益性目的是完全一致的。

5. 制约性。法律规制的制约性是指在某一时期内，通过某些经济性立法对产业经济活动实行鼓励或限制性规定，以确保国民经济宏观目标的顺利实现。至于某一时期如何实施制约，主要应当考虑当时的经济形势和经济政策。比如1978年以来，我国开始了农业经济改革，在农村改革的浪潮中涌现了乡镇企业这一新生事物。乡镇企业的兴起，对于利用当地资源、改变农村产业结构、发展农村商品经济、增加农民收入有着积极的作用。为此，我国政府持明确的支持态度，颁布了一系列法规，对乡镇企业的繁荣起了积极的推动作用。相反，对那些与经济政策、经济形势相违背的行为，政府则通过限制性法规进行制约。政府实施规制的过程往往是一个区别对待的过程，对不同的地区、部门、企业、产品分别采取鼓励或限制性的规制措施，以实现产业经济的最优化。

6. 适应性。法律规制的适应性特点是指经济法规可以根据经济形势的变化，进行相应的修改、补充甚至重新规定，使经济法规的内容适应经济发展的客观需要，避免因法规落后于经济发展需要造成的法律规制脱节。社会经济具有复杂性、广泛性和变动性的特点，它并不是一成不变的，政府对经济进行规制时，必须考虑社会经济的特点，形成一种灵活规制的风格。

法律规制是当代最重要的政府规制，它对经济发展具有重要作用。第一，适应和推动产业规制的变革。从总体上看，国家通过有关立法，对产业经济体制改革的方向和任务做了明确的规定，使产业经济体制改革受到法律的确认和保护。同时，通过系统的经济立法对社会经济生活的全面调节，又从整体上推动改革的顺利进行。以工业体制改革为例，我国在实行的以扩大企业自主权和建立现代企业制度为中心的改革过程中，颁布了《全民所有制工业企业法》、《关于推动经济联合暂行规定》、《经济合同法》、《公司法》、《合伙法》等一系列法规，这对工业经济发展起到了重要作用。第二，推动科学技术水平的迅速发展。科学技术水平的高低在很大程度上反映了一个国家的经济发展水平。为了加快发展科学技术，我国先后制定了一系列关于科学技术的法规。例如《发明奖励条例》、《自然科学奖励条例》、《科技进步奖励条例》、《合理化建议和技术改进奖励条例》、《技术成果转化法》、《专利法》、《技术合同法》等多项经济法规。通过立法的形式规定人们在科技活动中应该做什么、允许做什么、不应该做什么，以及违反法律将受到何种处罚和制裁等等，使科技成果迅速应用于生产领域，转化为现实生产力。第三，保证对外开放的顺利进行。对外开放是我国的一项基本国策，要使对外开放顺利进行，必须健全涉外经济法规。目

前，我国的涉外经济法规已初具规模，已初步健全了涉外税收法律制度、外国投资企业法律制度、涉外经济合同法律制度（并入新的统一《合同法》）、对外贸易法律制度、涉外经济案件中的仲裁和诉讼制度等。比如，涉外税收法律制度的运用，不仅保证和维护了国家主权，而且充分发挥了税收杠杆的作用，通过适当的低税政策，给外商以优惠，为吸引外商投资创造了较好的经济环境。诉讼仲裁和涉外经济合同法律制度均有利于我国在对外经济交往中维护本国的权益，保护外商的合法权益，保证对外开放的顺利进行。第五，维护良好的经济秩序。经济法规定了各级行政部门、事业单位、企业组织、社会团体和公民的经济权利和经济义务，确认、保护和发展有利于社会主义市场经济的社会秩序，并以国家强制力保证其实施。经济法还通过奖励、禁止和惩罚性法规，来维护正常的市场经济秩序。第六，有利于改善企业的经营管理。要使企业改善经营管理，首要的问题就是要扩大企业经营自主权、确立市场经济主体的地位、建立现代企业制度。为此，政府先后颁布了《关于扩大国营企业经营管理自主权的若干规定》、《关于增强大中型国营工业企业活力若干问题的暂行规定》、《关于国营企业利润留成的规定》、《公司法》等一系列经济法规。

（二）改革开放以来我国产业的法律规制

改革开放以来，政府对产业经济的管理除了依靠计划行政手段外，还积极运用经济手段和法律手段，经济立法取得了重大成就，基本形成社会主义市场经济体系。自 1979 年开始，我国政府相继制定了大量的经济法规，这些经济法规涉及国民经济、产业经济的各个领域，涉及全民、集体、个体、私营、中外合资合作、外商独资、股份制、合伙制等多种所有制形式，涉及国内经济关系和涉外经济关系。为了实施法律规制，我国已制定或正在制定计划、财政、税收、金融、证券、价格、会计、审计、海关、能源、自然资源、统计等方面的法律，这些法律是政府实施法律规制的强有力武器。

1．我国政府对产业发展的法律规制。这主要体现在：

（1）制造业立法。在制造业方面，实行工业产品生产许可证制度。凡实行工业产品生产许可证的产品，必须取得生产许可证后才具有生产该产品的资格，政府对工业产品质量依质量法进行监督管理，企业生产的产品必须符合国家的有关质量标准及合同对产品的安全、适用要求。在矿业方面颁布了《矿产资源法》，立法保护矿产资源的国家所有权，对矿产资源勘查实施统一的登记制度，同时规定开采矿业资源必须依法申请取得采矿权。

（2）农业立法。在种植业方面有关于种植业的土地利用和保护制度；在林业方面，有关于森林保护和森林采伐的《森林法》；在畜牧业方面，有关于草原管理和保护的《草原法》；在渔业方面，有关于渔业资源增殖和保护的《渔业法》。

(3) 商业立法。包括国内商业立法和对外贸易立法。涉及国内商业管理的基本制度，如商品管理制度、商品购销制度以及商业经济合同管理制度。以《外贸法》为代表的对外贸易业管理法律制度：一是国际货物贸易制度；二是国际技术贸易制度；三是国际服务贸易制度。

(4) 交通运输产业立法。政府先后颁布了《铁路货物运输规程》、《水陆货物运输规则》、《公路货物运输规程》、《国内货物运输规则》，以及运输合同法制（现统一于《合同法》）。

(5) 除农业以外的基础产业和支柱产业的立法。随着社会生产力的发展，社会分工不断扩大，产业部门日益分化，产业结构也日趋复杂。产业结构状况反映着生产力水平和生产社会化程度。基础产业，包括农业、水利、能源、交通、通讯等，是国民经济的重要组成部分，是经济社会健康发展的基本条件。为了改变我国长期以来基础设施和基础工业发展缓慢的状况，国家制定了一系列振兴基础产业的政策，同时发布了一系列法律法规，例如《电力法》、《煤炭法》、《公路法》、《邮政法》、《铁路法》、《节能法》和《民用航空法》。这些法律明确了基础产业和支柱产业在国民经济中的地位和作用，规定了保障基础产业发展的法律措施。

(6) 建筑业立法。主要是《建筑法》对工程设计、工程施工、工程监理等方面进行规范管理。

(7) 特区经济立法。我国先后在深圳、珠海、汕头、厦门和海南等地设立了经济特区，依法授权特区制定各项单行经济法规，特区经济法规主要涉及企业登记、土地管理、商品房产管理、劳动工资管理、税收、金融、技术引进、内外经济联合等，这些法规的颁布，为特区创造了良好的投资环境、对特区经济的发展起了积极作用。此外，开发区经济立法、开放城市的经济立法等，对引进国内急需的先进科学技术，发展新产业、开发新技术和发展区域经济，都引起了积极的推动作用。

2. 政府对企业实施的法律规制。这方面包括市场主体法、市场行为法、市场秩序法、市场中介组织法，以及政府行为法等。

(1) 市场主体立法。包括①全民所有制企业立法。该法规定了全民所有制企业是依法自主经营、自负盈亏、独立核算的社会主义商品生产的经营单位，企业财产属全民所有，并对企业的责、权、利作了明确的规定。②集体所有制企业立法。包括城镇集体所有制企业法和乡镇企业法。它既在总体上肯定了集体所有制经济组织在接受政府指导和遵守法律的前提下有独立进行经济活动的自主权，又分别规定了城镇集体企业和乡镇企业的组合原则、经营原则、分配原则、管理原则等。③私营企业立法。《私营企业暂行条例》为私营企业的性质、财产归属、经营方向等作了明确的规定。④外商投资企业法。这包含《中

外合资经营企业法》、《中外合作经营企业法》、《外商投资企业法》和《关于鼓励外商投资的规定》等。这些法律规定了外商投资企业的投资条件、经营方式、产品分配、风险和亏损分担、财产归属等事项作了相应规定，国家依法保护外商投资企业的合法权益，改善投资环境，鼓励和吸引更多的外商来我国投资。⑤公司法。我国《公司法》的制定，是经济体制改革的产物，是社会主义市场经济发展的结果，是以法律形式确定的与国际接轨的符合现代企业制度要求的企业组织形式和所有制的实现形式。它为社会主义市场经济法律体系中市场主体立法奠定了基础。《公司法》的颁布，为社会主义市场经济主体之间的公开、公正、平等的竞争创造了条件，为我国包括国有企业在内的企业改革提供了规范化的、符合现代企业制度要求的法律形式。⑥商业银行立法。商业银行是社会主义市场经济发展的产物，商业银行已成为我国金融机构体系的主体，当然是社会主义市场经济主体。银行要严格按照《商业银行法》的要求依法经营，以促进社会主义市场经济的健康发展。⑦合伙法。合伙企业是我国改革开放以后的1985年前后在实践中逐渐恢复和发展起来的一种企业形式。它是一种以契约形式确定合伙人共同遵守的合伙经营合同的一种企业。合伙企业不是独立法人，当企业因亏损偿还债务时，各合伙人承担无限连带责任。我国《合伙企业法》规定了合伙企业的立法宗旨，合伙企业的设立、权利义务、入伙和退伙、清理与清算。合伙企业的组织形式经营灵活、管理民主、合伙人既是投资者，又是生产经营者，比较适于中小企业采用，对于发展高新技术产业具有重要意义。

(2) 市场行为法。市场行为法，是规制市场主体行为，主要是交易行为规则的法律规范，用以建立和维护公平竞争的市场秩序。在建立社会主义市场经济过程中，作为市场经济的主体从事生产经营活动，必须依法进行，也就是说市场行为的法律规制市场主体的行为和不行为。主要包括《合同法》、《商标法》、《专利法》、《著作权法》、《担保法》、《海商法》、《票据法》、《保险法》、《民法通则》等。

(3) 市场秩序法。是规范市场平等竞争条件、维护公平竞争秩序的法律规范。改革开放以来，我国在社会主义市场经济法律体系中逐步形成关于规范市场秩序的立法体系，在规范市场秩序方面基本做到有法可依。市场秩序立法主要包括《产品质量法》、《反不正当竞争法》、《消费者权益保护法》和《制止牟取暴利的暂行规定》等。市场秩序立法在促进传统的计划经济向市场经济转轨过程中，维护和规范了市场秩序，对促进流通和多方位的要素市场的建立和完善起到了积极的作用。

(4) 市场中介组织的立法。市场中介组织是在市场经济中介于政府与企业、企业与企业、企业与公民、公民与公民之间，起着服务、沟通、公证、监

督作用的组织，它包括会计师事务所、律师事务所、经纪人事务所、公证机构、仲裁机构、计量和质量检验认证机构、信息咨询机构、资产和资信评估机构、商标评估机构、土地价格评估机构、职业介绍机构，以及行业协会、商会等。这方面立法包括《注册会计师法》及《注册会计师独立审计准则》、《律师法》、《仲裁法》、《公证暂行条例》、《国有资产评估管理办法》、《产品质量认证管理条例》、《商标评估机构管理暂行办法》、《关于对土地价格评估机构进行登记管理有关问题的通知》、《关于加强职业介绍机构管理的通知》、《社会团体登记管理条例》、《经纪人管理办法》等等。在法律规制下，市场中介组织沟通政府、企业、消费者之间的联系，监督企业行为，监督市场活动，保证公平市场、公平竞争，降低交易成本，维护正常的市场秩序，具有重要意义。

(5) 政府行为法。规范政府行为，减少政府行为的随意性，严格依法行政，是我国产业经济发展的前提。行政法是我国社会主义法律体系中的一个重要组成部分，是国家行政机关的组织与活动的准则。它是由国家制定的，调整国家政权机关与其他国家机关的社会团体、企事业单位和公民之间行政关系的各种法律规范的总和，包括行政机关组织法、行政工作人员法、行政活动法和行政监督法。主要体现为宪法性规范、《国务院组织法》、《地方各级人民代表大会和地方各级人民政府组织法》、《民族区域自治法》、《国家公务员条例》、《行政处罚法》、《行政复议条例》、《行政诉讼法》、《国家赔偿法》、《行政监察法》等。这些法律对于规制政府在市场经济中的行为具有重要作用。

三、行政规制

(一) 行政规制的定义和特征

除法律规制之外，行政规制也是政府规制的重要内容。行政规制是国家以其行政权为规制运作基础，将权力机制移载入经济活动过程，规制社会经济活动，促进国民经济协调发展的各种行为和措施。行政规制较之于其他规制手段具有如下优点：

1. 强力性。行政规制以政府的绝对权威为作用基础，以非经济的行政命令形式强行改革资源的配置，具有极强的约束力。行政隶属关系和国家至高无上的权力决定了微观经济单位必须无条件地遵守政府指令。在政府具有明确的经济目标的情况下，行政规制可以更为有效地配置资源以保证这些目标的实现。例如，在我国建国初期，利用行政规制将有限的资源主要运用到国民经济急需发展的产业中去，为我国经济的发展确立了良好的经济基础，保证了国民经济的持续迅速发展。

2. 速效性。以行政之力推行的政府方针政策一般能迅速见效，这是因为行政规制的命令方式要求微观单位必须对政府指令迅速地、不折不扣地加以执

行。相比之下其他的经济规制必须经由市场机制的信号传导，通过多段作用过程才能达到使微观经济单位自动调整其经济行为的目的，这一过程的漫长性会使得其规制的有效性受到一定的限制。行政规制的速效性决定了它在政府规制中永远是经济问题的紧急“制动阀”和最后的“法宝”。例如，在经济发展出现严重的症结问题，如经济结构比例严重失衡等情况时，以市场信号来重新配置资源需要经过漫长的调节过程，而且极易造成大规模的资源浪费，使国民经济的健康发展受到影响。而通过行政规制的强力则可以迅速有效地改变资源配置方式，促成资源在不同部门之间的流动，形成合理的适合经济发展需要的产业结构。

3．直接性。以行政规制为媒介的政府行为可以直接行使资源配置决策权。这种直接性使得政府可以有效地避免市场机制自发调节的盲目性，使经济朝着国家认定的目标向前发展。例如在严重的局部或全局供给短缺时期，完全放开的市场只会带来严重的不可遏制的通货膨胀，无法促成供给的迅速大幅度增长和市场均衡的实现，行政价格规制可以有效地避免市场的紊乱和居民的恐慌心理，使国民经济平稳地向前发展，不至于出现过于严重的动荡。

（二）行政规制的作用

我国经济改革本身就是对单一行政规制的彻底否定，但是在改革过程中行政规制一方面必须缩小作用范围，另一方面国家又必须实施行政规制，保证改革的顺利进行。归纳起来，行政规制的作用有以下两个方面：

1．培养市场。促进市场发育、增强市场机制调节作用是我国产业规制体制改革的重要方面，但市场发育是一个长期复杂的过程，从市场主体缺位、市场信号呆板、市场运行机制残缺走向基本发育成熟的市场，并不是可以一步到位的，是一个复杂广阔、内蕴丰富的系统工程。它包括微观基础重构、商品价格和要素价格放开、市场运行机制的完善等多方面。行政在市场发育过程中有不可推卸的责任。如果政府企图单纯运用经济规制构建市场，同样会由于被作用者的非市场性而归于流产。可见，改革中的政府规制仍然必须具有一定的行政色彩。事实上，也只有政府才具有如此大的实力，使它可以对整个产业规制体制全方位扫描，在洞察一切经济环节和要素基础上，经过缜密思考和广泛论证，然后借助于自身的行政权威和一切手段付诸实施。例如，政府可以强制推行企业改革，规定企业所可以实行的改革方略及其必须实施的改革步骤。政府可以针对具体情况，决定价格规制的程度及其改革进度。政府还可以利用手中的权力消除、限制一切阻碍资源和商品流动、妨碍市场生成的因素和行为。在一定程度上有计划、有目的地将市场体系的建立和完善置于行政的监护之下，以促进市场发展。

2．宏观产业指导。产业规制体制改革是一个复杂的系统工程，新旧产业

经济体制在主体面貌、运行机制、宏观调控方面都存在着重大差异。改革的艰巨性和复杂性也使得改革过程困难重重。一方面，旧有的行政规制一统天下的宏观调控方式逐渐趋于解体；另一方面，适应新的产业经济体制的、以间接调控为主的协调有效的宏观规制机制尚未健全，宏观的产业规制极易出现真空状态。由于在改革中经济规制的手段的作用受制于市场经济的发达程度，政府（行政）还必须在不重归旧体制的条件下，不时启用行政规制，以灵活方式应对改革中出现的种种问题。例如经济生活中出现的贪污腐败、行贿受贿等问题，由于其本身是国家行政机构内部运转的问题，以行政规制加以解决无可非议。又如，对于经济运行中的重复投资和消费膨胀与冷缩、物价上涨和产业结构失衡等问题，单纯的财政、金融政策在半市场条件下往往不能奏效，而伴之以行政规制，至少可以在短时期内可为企业提供一个稳定的经济环境。在经济混乱达到一定的程度时，运用行政规制，就是政府的主要经济管理行为。我国多次治理整顿即是例证。

（三）行政规制运用条件与原则

1．条件。从东西方产业经济的实践来看行政规制适用于以下经济条件：

（1）战时经济。战争时期，一切经济活动都必须服从于国防的最高需要，国家实施行政规制的目的在于保证战争的胜利，而不再是充分就业、物价稳定、经济增长和国际收支平衡。国家决定生产活动的产品种类及其数量，因而资本主义国家无一例外地由政府对社会资源的配置进行直接规制。在这种情况下，行政规制是国家（政府）规制的主要手段。

（2）供求总量或结构严重失衡。在严重的经济非均衡条件下，行政强力调节的作用结果一般优于其他手段。例如，在严重的短缺状态下，社会总产品或某种产品的需求量远远大于其供给量。此时依靠财政货币政策并不足以校正总供求的偏离，而依靠价格机制的自发调节虽然可促成总供求的均衡。但在此过程中的价格上涨幅度可能会超过社会的承受能力，而且价格诱导的资源重组需要一个相当长的过程才能形成短缺产品的产出能力，可能存在的资源冲突会使这一过程进一步复杂化。因此，有必要借助行政权力、通过价格和数量等方式直接规制短缺产品的生产与分配。

（3）无药可医的病态经济。政府规制非包医百病的灵丹妙药，当其他种种规制手段在经济病症面前束手无策时，政府便会依靠行政规制，试图实现经济的良性循环。美国 1971 年尼克松政府的工资管制即是一例。

（4）国有化或自然垄断产业。在西方和东方国家中国有化自然垄断产业经济所占比重不尽相同，如美国国家自然垄断产业较少，而英国则较多。由于国家是该企业的资产所有者，政府对这些部门一般都实行较多的行政规制。

（5）后发展国家为了实现赶超战略。如日本、中国等后发展国家运用行政

规制以实现经济的现代化。

由于西方国家认定行政规制妨碍着市场经济的运行效率，所以只有在非常必要时才会启用这一手段。其作用基础一旦消失，行政规制就会逐渐放松甚至取消。

2. 原则。在适合实行行政规制时，也应讲究行政规制实施原则。即行政规制的运用必须被限制在一定范围内，这种限制可以归结为“适时适量”，也就是说，政府必须在合适的时间和适当的范围内使用行政规制。行政规制的适时适量可以具体表述为三个原则：

(1) 应急性。行政规制所具有的速效性、强力性、直接性等优点，决定了在国民经济出现严重失衡和混乱状况时，它是政府必须而且唯一可以用之维持经济稳定的最后“法宝”。

(2) 补充性。经济规制（如价格规制）与行政规制之间存在着某种强烈的功能替代效应，政府必然会经常面临着选择的问题。由于经济规制具有许多优于行政规制的特殊规定性，在两者择优的过程中，行政规制一般只是作为一种附属的次要的调节手段而存在，用于弥补经济规制所无力单独支撑的调控领域。

(3) 递减性。由于行政规制在作用效果上逊于经济规制，随着市场的不断发育，经济规制日趋完善和成熟，行政规制的范围日益缩小，只对那些仍无法为经济规制所协调的经济领域继续保持规制。例如，在价格管理上，对于那些关系到国计民生的、供给严重不足的产业，政府必须实施严格的行政管制；但对于那些供求大体均衡，产业内竞争和产业外竞争都激烈的产业和产品，就不应该继续实行行政管制，否则，容易造成行政规制的过量与僵化，束缚微观企业的活力，造成人为的资源配置低效率与供给短缺。

从根本上讲，行政规制和其他规制特别是经济规制之间虽然具有功能互补，但不是一种板块式的结合关系。由于行政规制的适当作用范围因时因地而异，各种规制又往往协同运作、交织粘着在一起，因而人们实际上无法将行政规制的作用范围与其他规制严格区分开来。

(四) 行政规制的弊端

行政规制的弊端可以传统的计划经济为例加以说明。单一行政规制的弊端主要体现在：

1. 单一行政规制方式无法保证宏观经济（产业经济）的均衡。传统规制体制下行政制涉及经济生活的各个领域，在复杂经济事务的缠绕下，国家规制机关对宏观经济的规制并不是行政规制的重点。由于单一行政规制完全排斥价值规律和市场的调节作用，产品供给不能受到需求的有效引导，在复杂多变的经济现实面前国家行政机构对经济活动的预测与计划又由于信息和技术的限制

而往往失真，从而使得社会总供给与总需求之间很难达到均衡状态，短缺成为常态。同时，单一行政干预也使得国民经济各产业之间长期不能保持合理的比例关系，产业结构的不合理使产业结构调整一再成为迫切的问题。

2. 单一行政手段容易使经济活动被行政规制所“肢解”。由于行政规制是依靠行政系统的部门和地区对经济生活实行直接规制，因而极易形成条块分割，部门、地区之间各自为政。部门内部的纵向经济联系方式和地区之间的经济壁垒，使得现代化经济所需求的横向经济联系和资源在全社会范围内的合理配置无法实现，社会化大生产的有效分工和协作困难重重。

3. 单一行政规制无法保证资源的合理有效配置。采用单一行政规制方式，必然使经济管理层次受行政层次变动的影响，从而造成机构臃肿，人浮于事，人为地增加办事环节，导致产业进入壁垒和管理效率低下。由于政府拥有配置一切社会资源的无上权力，即不存在任何内在利益机制去规范与约束政府的经济行为，就会使政府丧失迅速改变效率低下状态的可能性。效率低下的行政规制必然形成资源误导，造成资源配置无序化。同时，由于行政规制下的责权利关系被人为地割裂，资金、物资和人力资源的流动往往是无偿运动，因而容易造成企业囤积居奇和争抢物资，导致产业经济效益低下。

4. 直接控制下企业严重缺乏活力，致使没有真正意义上的企业。在行政机构对企业实施行政规制的情况下，企业的一切生产经营决策均操纵在行政部门手中，企业无法根据社会的需要组织生产，只能被动地服从行政命令。同时，由于社会经济中国家、企业和个人之间复杂的物质利益关系很难通过行政规制加以协调，从而使企业及其劳动者的生产经营积极性受到压抑，企业失去了追求利润极大化的内在动力，以至企业不是真正意义上的企业。

（五）日本行政规制

在发达国家中，日本在运用软约束的行政规制方面颇具创新。其创新主要体现在指导式的行政规制。指导式行政规制就是为了推进产业发展，基于合理的计划，通过劝告、指导、希望和指派等必要手段，在被管理者（企业）的同意和合作条件下通过一定的方式达到政府的预期目标的规制。日本行政规制有软约束的性质，但结果是刚性的。归纳起来，日本行政规制的运行特征是：

1. 建立强有力的综合推进部门。这个推进部门就是通产省。通产省的基本职能是：具体化地帮助企业设计现代高水平的技术设备和生产装置，推进企业的技术更新和产品的升级换代，推动规模效益不高的企业合并，提出改组产业结构的设想，集中必要的资本发展在国际上有竞争能力的企业，扶助受到国际经济力量或经济危机冲击的企业和产业等。如60年代，通产省鉴于日本的劳动力价格已经与发达国家的水平接近，所以提出了日本的经济发展应该走从劳动密集型的产业向资本密集型产业转变的设想并积极推动该战略的实施。70

年代，石油危机对日本的经济产生了很大的冲击，通产省适时提出了日本经济的结构从能源消耗型转向服务产业、情报产业和知识产业的政策。通产省对日本的产业经济进入国际市场和增加国际竞争力，积极给予支持。其具体做法是：扶植没有外国资本介入的民族资本的大公司，帮助本国的企业打入国际市场，推进在海外争取市场和原料市场的战略。70年代海外市场的投资处于饱和状态时，通产省指导建立了国际借款团。承包海外开发的建设项目。如果有关国家要限制日本产品的进口时，通产省则协调和民间企业缔结“自主限制”的协定。通过种种统一协调的活动，通产省在日本经济的发展中起到非凡的作用。

2. 设立专职长期展望的机构。日本的各个政府部门，负责研究和分析本部门负责领域中的重大的问题，提出长期的展望。1975年以来，通产省每年发表“长期展望”，表明政府有关部门在产业、社会发展方向上的核心意见。经济企划厅是进行长期研究和制定中长期计划的核心部门，负责提出整个经济发展的指导方针。日本从1955年起设立了经济企划厅，此时正值日本经济发展的关键时期。经济企划厅提出中期的经济发展计划，内容涉及财政、银行、技术开发的发展趋势，是一些弹性很大的条款。经济企划厅的基本任务是：根据社会发展的具体情况，从长远的趋势着手，设定符合经济发展的目标，协调全国的经济发展规划经济发展中的重要领域。但是，经济企划厅并不向企业直接下达指示或指标。经济企划厅估计和预测各个省厅、企业和社会经济发展的长期趋势，并通过自己的规划、计划引起产业界等社会各界的注意。它的调查报告对日本产业界具有重要参考价值，日本产业界及有关各方均是依据它的报告分析发展的问题。

3. 最低限度的直接行政规制。日本的政府机构在对产业界进行指导时，虽然牵涉的范围很大，但是政府的直接行政规制总是被约束在相当有限的范围内。日本的大企业是民营企业。日本政府并不直接地资助民间企业，而是致力于为民间经济发展创造最为有利的条件。

4. 政府主导开发研究。日本政府十分注重社会经济发展的开发研究。日本政资的投资，不仅仅局限于经济上的利益，也注重那些需花费巨额资金，民间企业无力承担的领域。政府把研究的成果转让给企业，提高社会经济的发展潜力和竞争的能力。

5. 以增加产业界的竞争力为主要战略。日本的指导行政规制模式，在培育具有强大国际竞争力的企业和市场方面，政府持积极的态度。通产省根据不同的行业设立不同的局，力图在各个行业中培养有强大竞争力的企业。通产省通过各个局，考察各个行业的发展条件，确定培育对象，对于确定给予重点扶植的企业，通产省给予一定的资金、土地、外汇、技术和市场占有方面的支

持。必要时通过日本开发银行、日本进出口银行和亚细亚开发银行等政府金融机构给予贷款。一般情况下，不需要动用政府开发银行的资金。在企业被政府确定为重点扶植的企业之后，民间的银行会积极提供贷款。政府在向社会提供工厂用地时，投标标价最高的企业不一定能中标，反而是最有发展前途的企业倍受青睐。引进的外国的先进技术，以最低的价格提供给重点发展的企业。对在市场上占有过大份额的企业，通产省也要给予限制，防止出现垄断和市场经济的基本机制被破坏。

6. 充分与民间企业沟通。在指导式行政规制下，有两条重要的原则：一是在日本经济优先顺序中，最优先的产业，在政府和产业界没有达成协议之前，任何一方不得采用单方面的政策或重大的行动；二是各个集团和集团内部，对分歧的调整应该采用谅解、协商、合作的态度。这就是说政府与企业间有一种特殊、复杂、微妙的关系。民间企业尊重官员的权威。他们与通产省合作，主要考虑：企业相信通产省会认真分析和考虑各个企业的发展方向；通产省能够向企业提供权威和有效的分析资料；通产省的官员与企业的人员之间存在着经常的正式和非正式的交往。非正式交往十分频繁。日本政府官员在退职后，相当多的人到大企业供职，这实际上也有利于企业和政府建立良好的沟通关系；企业界相信政府在考虑企业的要求时，优先考虑的是与政府进行合作的企业。通产省之所以能取得显著的效果，常常不是因为行使其法律赋予的权力，而主要是由于民间企业承认通产省是有能力的行政领导者，主动与之合作的结果。企业与政府机构之间存在着有效的沟通关系，指导式行政规制一般在与企业充分合作的基础上进行。政府部门要充分了解整个企业的基本的想法和态度。一般每个行业有自己的舆论指导小组，由著名的评论家和记者组成。他们的意见也举足轻重，甚至左右政府、产业界和社会。政治家、银行家、官员和企业家对他们的意见和想法，虽不是言听计从，却也得三思而行。

7. 多向的决策咨询过程。日本行政机构的经济计划的制定和经济发展战略的确定，均要与有关方面反反复复地协商和讨论，以保证政策的合理性和政策能够得到有效的贯彻。也就是说行政系统具有开放性，譬如，政府总体的计划在政府各个部门的众多官员的参与下编制，由经济企划厅负责，经济界的主要人物、研究所的有关人员、报社的经济专家代表均参加起草整个过程。各个经济团体和经济研究机关为计划的编制提供参考资料和调查结果。另一个不可忽视的机构是“审议会”，审议会主查评估和分析涉及国计民生的重大问题，组成人员也主要有民间著名人士，除外务省以外的所有省厅均有一个或几个这样的审议会。审议会上讨论的范围十分广泛，涉及经济社会发展的国内外重大问题均在讨论之列。必然时还可召开临时会议。审议会原则上是以个人的身份参加，他们个人实际上代表着各产业团体的利益。审议会的任务主要是提出建

议，官员再向政府提出。审议会与政府主管部门之间关系良好，一般开会时的基本材料由政府部门提供，这样也保证了审议会提出的建议与政府的立场大体相同。除审议会之外，还有各种委员会和小组，用于决策咨询。整个产业界、学界和政府部门具有良好的合作关系，在此基础上形成具有日本特色的多向决策咨询过程。

8. 日本独特的管理文化。日本独特的管理文化主要体现在以官僚主导、官民协调的制度特征。政府与民间协调共生的特色，以及政府积极推行社会的经济发展正是这种文化的一种要求。日本文化中的法人资本主义（集体主义），有利于形成社会各个部门之间的有机联系，政治家、政党、官僚、企业和银行等人员之间有非常密切的联系就与这种主义有关。

（六）中国行政规制间接化

我国长期的经济实践证明，单一的僵硬的行政规制严重地阻碍了社会生产力的发展，中国行政规制具有间接化的趋势。直接规制的行政规制是指政府通过指令性计划和行政手段直接规制微观主体的生产经营活动。间接规制则主要是政府通过法制化的经济参数调节、规范和约束，以影响产业经济主体生产运营的外在环境，进而使企业做出符合客观计划目标要求的决策。过去我国指令性式的行政规制完全排斥市场机制和市场准则，与社会主义市场经济属性直接相左。而间接式的行政规制适应市场经济，相比之下，具有四方面的优势：

1. 在间接规制下，企业的生产经营决策由企业自主作出，国家并不直接地进行干预，而仅仅通过调节企业的外部市场环境来促使企业行为符合政府目标。此时，政府的经济指导意志被内化为企业自身独立的经济追求，完整的为法律所认可的经营自主权和独立的为政府所认可的物质利益使企业能够形成内在的改善经营管理和提高经济效益的冲动，充满活力的企业群体正是市场经济的生机。

2. 直接行政控制条件下的政府面对的是无权作为产业经济主体的单个企业，而间接控制条件下政府面对的是作为产业经济主体的无数企业，政府对企业一视同仁，有利于打破行政性权力协调所造成的经济壁垒，形成全国范围内一体化的统一市场。纵横交错的广泛而无阻碍的经济联系使社会化大生产的有效分工和协作能够创造出巨大的经济社会效益。同时机会均等有利于在全社会范围内创造一个公平竞争的经济环境。使所有企业在统一的市场规则裁判下具有同一的竞争起点和相同的竞争条件，既能保证公平原则的实现，又可以激发企业的竞争意识和竞争精神，获得最大的经济效益。

3. 间接规制下的政府通过调节经济参数进而调节市场机制，但并不否定市场机制本身。市场机制的自发调节形成正确的市场信号（价格），引导资源的优化配置，国家调节下的资源市场配置方式由于绕开了行政规制的多层次重

迭复杂的行政机构，把资源配置与物质利益结合起来，又保证了宏观上社会资源在各个部门和各个行业的合理配置，因而是资源利用的更有效方式。

4. 间接规制条件下，政府致力于宏观经济、产业经济管理，这样可以避免单纯的指令式的行政规制同时规制宏观与微观决策的两线作战的弊端，使政府精力集中于主要目标。同时，市场经济运行过程中的各种波动既能及时引导国家调节的正确方向，又可以迅速反馈出有关政府规制作用的效果，便于政府及时加以修正。由于间接规制通过利益机制调节企业，企业将在利益驱动下积极地自发遵从政府的意志，这比直接规制条件下企业被动呆板地服从政府意志要高明得多。

第三节 自然垄断产业的放松规制

一、自然垄断产业放松规制的原因

（一）自然垄断产业的定义

自然垄断产业，是指其主要业务具有规模经济效益，需要大规模固定资本投资，边际成本不断下降，具有网络效益的产业，如铁路、电力、电信、城市燃气、自来水等，一般称为公用事业或基础设施产业等。也就是说，自然垄断产业应该是具有成本次可加性的技术特点而导致一个企业或少数几个企业生产的市场结构。自然垄断产业基于规模经济、范围经济而存在，但是，它仍然需要政府加强宏观和微观两个层次的规制。在全球网络经济时代，基于全球市场竞争，自然垄断产业获得了新的存在理由。这就对自然垄断产业的规制提出了更高的要求。

（二）放松规制的定义

前已证明，政府规制有许多弊端，即政府规制缺陷在所难免。所谓放松规制就是指政府取消或放松对自然垄断或其他产业的进入、价格等的行政、法律规制，是对直接规制的放松，是走向间接规制的一种过渡情形。细分起来，放松规制有两方面含义，一是完全撤销对受规制产业的各种价格、进入、投资、服务等方面的限制，使企业处于完全自由的竞争状态，比如，原来受到政府严格规制的汽车运输业，该行业各种经济规制性法规被全部取消，新企业可以自由地加入到这些产业与原来的企业竞争，其行车路线，货物运费都由企业自己确定；另一含义是部分地取消规制，即有些方面的限制性规定被取消，而有些规定继续保留。或者原来较为严格、繁琐、苛刻的规制条款变得较为宽松开明，如在进入规制中，由原来的审批制改为登记制等。

（三）自然垄断产业放松规制的原因

政府之所以由原来的进入和价格以及投资等方面的规制中退出，原因可以说是多方面的。既有经济的原因，也有政治上的考虑。一般说来，有以下几方面原因：

1. 由于技术经济条件的变化，政府经济性规制的理论依据逐渐消失。政府进行经济性规制的主要理论依据是自然垄断。即由于市场需求的不足，或者由于大规模固定资本的投资所具有规模经济效益，市场上只有一个企业时的社会生产效率最高，成本最低。当市场需求扩大、生产技术变化时，自然垄断的特点会变得微弱。

80年代以来，由于技术发展的日益加快，新技术层出不穷，特别是微电子技术的出现和不断成熟，使得陈旧落后的生产技术逐渐为新技术所淘汰。比如，在通信领域，由于光纤的发明、计算机技术的应用，以及卫星通讯的引入等等，使得通信不再是自然垄断性的。提供通信，特别是长途通信、电信增值业务并不需要太大规模的投资，而且这部分固定资本也不是沉淀的，所有这些都使得新企业加入电信领域变得容易。从经济的角度看，由于世界经济一体化进程的加快，全球经济运作（如跨国公司、国际金融资本投资等）业务量增加迅速，大大增加了对电子通信的需求。电信市场变得空前的繁荣，业务量每年都成倍增长。市场的扩大使得一家企业垄断市场的局面不再是最具效率的，放松这一市场的进入规制，吸引新的厂商，扩大供给，满足不断增长的需求，是明智的选择。

2. 产业间替代竞争加剧，受规制产业发展受到限制。产业是生产具有类似特点产品的企业的组合，在自然垄断产业中，由于垄断的存在，一个企业可以代表一个产业。但是，由于市场上仍然存在着替代品，垄断产业的市场势力，也不是无限制的。存在替代竞争的受规制产业面临竞争的压力，需要及时作出投资、生产、价格、服务等新的、及时的决策和改变，但是由于政府规制的存在，所有的重要的决策都要经过政府规制部门的批准，这个过程延缓了受规制企业的反应时间，在竞争的过程中，总是处于被动、落后、迟钝的境地。如战后，一些发达市场经济国家的高速公路形成网络，四通八达，还能够做到“门对门”的运输方式，对铁路形成一种有力的挑战。铁路的货运、客运等面临顾客减少、效益下降的困难，传统的规制方式不得不取消，以使铁路有更大的决策经营权和灵活性，对公路的竞争作出及时的对应。这种存在替代竞争的产业称为“结构性竞争产业”，如铁路、航空、公路运输等都属于这个类型。这里需补充一点的是，在不少国家，最先放松规制的部门不是自然垄断产业，而是这类结构性竞争的产业。而且，效果最好的也是这类产业。受到竞争威胁的规制企业效益恶化，迫使其积极寻找出路。它们也认识到政府规制虽然能给自己带来可观的收益，但是，在外部竞争者的替代竞争日趋激烈的情况下，政

府规制反而成了一个负担，所以，受规制的企业也有要求放松规制的动力（对私营的自然垄断企业来说，这种愿望更是强烈）。

3. 规制引起的负作用日益显现，要求取消规制的呼声高涨。为了纠正市场失灵，政府进行规制。但是也出现了政府缺陷和政府规制缺陷的弊端。政府部门规模庞大，行政支出、规制管理费用不断上升，政府财政赤字增加；受规制的产业的部门客观上受到政府的保护（没有竞争者），可以稳定地得到收益，漠视消费者的需求，服务单一，成本上升，效率下降，供给不足；规制的成本可能大于由此带来的收益。规制压制了创新，庇护了无效率，鼓励了工资—价格螺旋上升，由于价格与边际成本的不一致促进了资源的错误配置，推动了以成本扩张、浪费为主的竞争，否定了公众对产品质量和价格的选择，而这在竞争性市场上是可以实现的。再加上广泛传播，人们对政府规制的信心下降，他们认识到市场不是完美的，政府同样不是完美的，以一种不完美的手段去纠正另一种不完美，其结果也不一定就是完美的。尤其是在技术进步迅速、人们的消费需求多种多样的现代社会，刻板僵化的行政和程序越来越不受欢迎。由于西方民主选举制度的特点，各个政党为了谋求执政，也顺应民心，以减少财政赤字、缩小政府规模为选举纲领，推动了取消政府规制，尤其是放松经济性的规制的进程。由于放松规制伴随着政府部门的缩小，工作人员的减少，财政支出负担也大为减轻，所以这种措施能够迎合选民的心理，较易得到实施。

4. 由于可竞争市场经济理论的出现和传播，经济性规制不再被认为是提高经济效率的唯一手段。这个理论的核心内容是竞争，竞争是实现经济效率的最好方法。即使是在传统认为是自然垄断的产业内，只要是可竞争的，没有政府的外部干预，垄断者也只能获得平均利润（它不会制订垄断高价，而是制订可维持价格）。为此，政府部门应该做的不是限制进入，费尽心力去寻找最合理的定价方法。明智的做法是减少产业的进入壁垒，使产业能够自由进出，这足以形成对垄断者的竞争压力，而其成本和负面影响则是最小的。一些产业虽然有巨大的沉淀成本，但是当其面临其他产业的替代竞争时，其行为方式与可竞争市场行为方式是类似的，因而不需要政府规制。在这种理论的影响下，政府对一些结构性竞争产业放松了规制，效果是令人满意的。

5. 世界经济一体化、国际间经济交往的迅猛发展也迫切要求放松政府规制。国际贸易、跨国投资、战略联盟等国际合作必须有一个开放、公平、自由的环境，但是政府规制是对经济运行的人为干预和限制，客观上是对国内市场的保护，不利于国际间人、财、物、信息的交流。世界经济一体化，形成全球市场是大势所趋，不可逆转，唯有消除人为的限制，才能符合发展的潮流。世界贸易组织（WTO）的宗旨是促进世界各国的自由贸易、取消各种贸易壁垒，并致力于形成全球统一的市场。在它的倡导和努力下，世界各国签署了一系列

的协议和公约，目的即在于减少对市场的政府规制，开放国内市场。发达国家的跨国公司为了能到发展中国家占领市场，不遗余力地敦促发展中国家取消经济性规制，允许外国公司进入。发达国家之间也在市场准入方面进行长期的磋商，最后达成妥协，共同放松规制，提倡公平的竞争。如在金融、贸易、电信、服务等传统的政府规制部门都不同程度地取消了规制。

二、英国电信产业进入规制的放松

在1980年以前，英国的电信市场一直由英国邮政局垄断。近十几年来，英国的政府部门致力于放开电信市场、鼓励竞争，特别是在1984年电信市场空前发展，电信业务量迅速增长，业务范围不断扩展，如今在移动电话、终端设备、各种增值业务等方面，消费者都有了很大的选择余地，充分满足了人们对电信的多种需求。

1981年，英国通过电信法将国营英国电信公司（BT）从邮政局中分离出来，次年，成立英国电信设备审批委员会。英国电信公司独家垄断电信市场的局面被打破：麦可瑞公司被允许建立第二个基本电信网，与英国电信公司竞争。1983年，英国政府将持有的51%的英国电信公司股份卖掉，英国电信公司成为一个股份有限公司。同时成立了对电信市场进行管理的电信办公室(OFTEL)。这个机构是政府对电信市场的规制部门，它的主要职责有：向全英国提供通讯服务，满足所有的正当需求，特别是紧急通讯服务、公共电话亭服务、提供通讯地址服务、海上服务和农村地区通讯服务；保证通讯服务经营者有财力从事其经营活动。为了实施这些职责，英国电信法还规定了8个指令，要求促进以下目标的实现：即促进在英国的消费者、购买者和其他使用者的利益；促进高效率竞争；促进效率与经济性；促进研究与开发；促进海外电信企业在英国开展通讯业务；促进提供国内通讯服务；通过提供通讯服务和设备，促进英国企业的国际竞争力。在此后的若干年，许多的公司获得了经营电信业务的许可证，蜂窝网络、移动无线网、无线寻呼增值数据业务（VAD_S）等业务领域都予以放开。

1991年，英国政府对“两家垄断市场政策”进行审查并发表“竞争与选择：九十年代的电信政策”白皮书，认为应该结束两家垄断市场的局面，准许其他新的电信运营公司在英国与英国电信和麦可瑞公司竞争。白皮书同时宣布准许外国的电信公司进入本国市场。1993年，第一个结束“两家垄断市场政策”后的公共电信公司运营许可证颁发给Ionica，准许其建立全国性的无线系统，在本地环路方面与BT竞争。之后，又有6个全国性和公共电信公司运营许可证颁发给COLT，Energies，Scottish，HydrElectric，MFS，Scottish Power和Torch Telecom。在这一年，英国政府将所持有的英国电信公司的股份全部卖掉，

这样英国电信公司成为一个纯粹的社会公众公司。

1996年，英国政府宣布废除限制国际简单再出售业务（ISR）要对端“同等”条件，现在的ISR业务准许通达所有的国家和地区，尽管有些国家尚未开放ISR业务。另外在有线电视领域也采取了放松进入规制，鼓励竞争的政策。

英国对电信企业的进入是放开了，但是，仍然有一个政府机构对电信产业实施规制。不过，这个机构——电信办公室，人员精干，只有120名工作人员，由英国议会提供经费。电信办公室除了对申请加入电信产业的企业的资格进行审查以外，还对电信业的价格进行规制，主要是采取最高限价的方法，这个机构还对电信企业间的联网、通讯设备的供应、企业间的兼并等事项进行协调。

英国电信业的放松规制，特别是放松进入规制的进程是与其国有企业的私有化相一致的。通过出售国有的英国电信公司，实现了对电信产业的进入放开，促进了竞争，提高了企业效率，使英国成为世界上最为开放的电信市场。

另外，与美国电信业放松规制不同的是，英国并没有对最大的老企业——英国电信公司实行强制拆散，仍然保持了其基本的组织和业务体系，这与为了维持该公司的较高收益，从而可以在私有化过程中卖个好价，以及该公司与规制部门的交易有密切关系。

三、美国航空等产业的放松规制

美国民用航空局（Civil Aviation Board）成立于1938年，40年来负责对航空产业的规制，主要内容有对新的航空公司加入的限制，对新的航线的审批，对航空业务退出的限制，规定航空票价，实施财政补贴，控制兼并和航空业主的协议，监督安全措施的实施等。1978年，美国通过了《航空放松规制法案》(Airline Deregulation Act)，该法决定撤消民用航空局，大多数限制条件被取消或者变得宽松。1982年起，所有符合基本条件的公司都可以自由地进入航空业。1983年，所有的价格限制全部取消，航空公司可以根据自己的经营自由地定价。

美国航空业的放松规制相比英国的电信业放松规制而言更为彻底，不仅进入规制和价格规制全部取消，而且连规制机构也撤消了。原来受到严格限制的产业突然一下子成为自由竞争的市场，会不会发生航空安全事故呢？其实，放松的只是经济性规制，即进入、价格等影响企业决策的限制，而对安全管理职能转移给联邦航空局（FAA）。放松规制前后，航空安全管理完全并没有太大的差别。

放松规制后，效果如何呢？放松规制不是完美无缺的，也不是十分仓促不慎重的决定，既有好的有利的方面，也有不利的方面。在航空票价方面，有的

统计认为实际价格下降了。但是实际，票价并不是都比受规制时的计划价格低。规制的不良后果是使长途的票价昂贵和相对不灵活的价格结构。价格规制放松后，各航空公司的票价折扣表现出很大的弹性，让消费者有了更大的选择余地。短途票价相对长途票价比原来提高了，很明显短途旅客受到损失。在较小的城市间没有折扣的票价提高了，但是折扣标价对旅客和航线方面还是占较大的比例。莫里森和温斯顿调查认为，以可比价格计算的全额票价相对规制时上升了，但是实际支出的标价比原来下降。放松规制后，航空企业的装载率明显提高，装载率提高使得企业生产效率提高，资源得到有效的利用。另外，企业员工的劳动生产率比原来也有大幅提高。尽管有些航空公司被其他企业兼并，但是总体而言，航空企业的财务状况比规制时期有所改善。

但是，放松规制后航空产业也并非没有缺陷。航空公司普遍采用了“轮辐”网络的航线安排。在这个网络中，每个航空公司都建立了一个主要的机场作为基地，其绝大多数的航班都要经过这个机场中转，而旅客则要通过这个机场到达各个目的地。这种航线安排降低了企业的成本，但是旅客要增加中转候机的时间，而且由于换机，行李丢失的概率也增加了。

在美国，与航空业一起放松规制的结构性竞争产业如公路、铁路等产业都取得了与航空业类似的成果，总体而言，放松经济性规制是成功的。近期，美国对有120年规制历史的电力行业也酝酿放松规制。加利福尼亚州走在美国各州的前面。从1988年1月起，加州的用电消费者可以向任何一个供电企业购买电力。电力也成为普通的商品在一个交易市场上进行交易，每个发电企业都在该市场上公布自己的价格，消费者可以根据需要选择价格最低的发电企业的电力。加州对电力行业放松规制引起了发电企业的有限抵抗和不满。由于受规制的企业原来投资的设备大多不是最先进的，而且有一部分还没有回收，所以，当新的企业采用更为先进、效率更高的生产技术和设备时，老企业面临亏损。但是，规制机构也采取了应对的措施：帮助电力企业弥补因竞争而贬值的资产所造成的亏损。

在全面实施放松电力行业的规制后，美国将会形成一个庞大的电力商品销售市场，它有可能成为最大的商品市场，每年的交易额在20 000亿美元。也会出现新的职业——电力经纪人，专门从事卖电和买电人的撮合和联系。需要用电时，只要打个电话就可以得到想得到的电力。而在一个完全放松规制的电力销售市场上，由于电力不能储存，电价波动的幅度可能是股价的两倍多，成为世界上价格波动最大的商品。这个后果是正面的，还是负面的，目前下结论还为时过早。

四、日本铁路的放松规制

日本的铁路业长期以来被“日本国有铁道”（简称国铁）垄断。日本国有铁道始建于1872年，一战后的1906年推行过大规模的铁道国有化运动，并由《国有铁道法》对其进行规制。

国铁的决策机构为董事会，设立总裁作为法人代表履行职责。国铁总裁由内阁总理任命，副总裁及董事会成员由总裁指定。根据法律，国铁的主要任务是执行国家的运输政策，重点建设干线网络，同时，它还要在财务、会计、人事等方面脱离行政管理机制，引入民营企业的经营机制，有效率地经营，因而国铁的经营目标是双重的，既有公共目标，又有盈利目标，两个目标常常是冲突的，很难兼顾。在价格方面，基本的客、货运费比率由1954年制定的国铁运费法规定，其他价格的制定也须报运输大臣认可。在进入规制方面，虽然没有明文规定限制其他企业的进入，但是实际上，只有国铁的法律地位是得到认可的，可以在全国开展业务，而私营的铁路企业只能在地区内运营。

国铁在日本的经济发展过程中发挥了重要的作用，但是随着产业结构的转变，国铁已越来越不适应新的经济条件。自1964年出现亏损以来，国铁一直在走下坡路。1975年，国铁占全国货运量的比例从70年代初到20%下降到15%，1981年，进一步下降到8%，客运量由1975年的30.3%下降到1985年的23%。与此同时，亏损额日益扩大，政府财政补贴日益增加，1980年亏损达到10 000亿日元（若考虑政府的财政补贴，实际亏损为17 000亿日元），到国铁解体前的1987年，政府的财政补贴总额已达74 000亿日元。

为了解决国铁的困难局面，日本政府1987年4月对其进行了分割、民营化改革。首先将客运业务与货运业务分开，把不盈利的货运业务独立出来，在全国设立一个统一的货运公司——货运铁路株式会社（简称JR货运）。其次，按照不同地区客流量的基本统计，即95%以上的旅客在各地区内流动，将客运业务按照地区分割后的公司管理层能够根据市场需求的特点及时作出决策，使经济效率有所提高。

伴随日本国铁经营组织结构转变的是其股权结构的变化。分割后的日本铁路企业由原来的完全国有，变为国家持股（而且政府还将进一步减少所持股份使之成为完全独立的民间企业）。作为股份公司，日本铁路企业与其他私营企业一样受“商法”的管辖，完全采用民间企业的经营机制，在市场经济中参与竞争。

放松规制后的日本铁路企业与原来相比发生了根本性的变化：

1. 业务量扩大。由于这些企业积极扩大服务范围和领域，提高服务质量，使得客、货运输量稳步增长。1987年，6家客运公司的客运量超过2 000亿人

公里，1990年达到2 376亿人公里，远远超过国铁最后几年的客运水平。

2. 成本下降，劳动生产率提高。改革后的铁路企业充分调动劳动者的积极性，并采用新技术，降低成本，提高经营和管理效率，使得劳动生产率提高到较高的水平。1990年，人均客运量为132.6万人公里，人均创收2 070万日元，达到私营企业的水平。

3. 收支状况改善。自从国铁各公司分立以来，运营收入年均增长率达6.2%，是国铁过去5年内年均增长率的1.63倍。各公司的盈利不断增加，利润从1987年的1 520亿日元，上升到1990年的3 880亿日元，超过国铁再建监理委员会预计目标的4倍。不仅扭转了亏损的局面，而且还偿还了各公司所承担的长期债务。这些铁路公司还向国家上缴公司税1 510.6亿日元（1990年）使得国家财政负担减轻。

4. 铁路企业形象改观。国铁改组后的各铁路企业为了吸引消费者，努力提高服务质量，增加顾客对企业的满意程度。铁路企业广泛开展顾客满意服务，由原来的“冷面孔”变得和善，服务态度大为转变，逐渐扭转了人们对铁路的不良印象。

五、中国自然垄断产业价格规制与进入规制的放松

（一）中国自然垄断产业价格规制的放松

建国以后，在党中央的领导下，全国人民积极投入到医治战争创伤，重建家园的轰轰烈烈的社会主义建设活动中。为了在较短的时期内，尽快彻底摆脱贫困，走上工业化的道路，我国采取了高度集中统一的计划经济模式，由中央政府集中社会一切资源，对企业实行国有化，对手工业进行社会主义改造，使所有的经济活动都在严密的计划控制之下。企业生产什么产品、生产多少、怎样生产（用什么技术）等等都由政府主管部门确定，企业根本没有生产经营的决策权，只是全国大工厂的一个车间而已。从对企业的控制和约束这个角度来看，那时的政府规制是最强有力的。在这种体制下，企业没有定价的权力，特别是对于作为国家基础设施、关系国计民生的自然垄断产业更是如此，甚至这些产业的行业主管部门都无权定价，需由中央政府根据全国的需要确定。

1. 在经济体制改革前，我国自然垄断产业的产品价格完全是由政府部门制定，全实行统一的价格。这种方式主要有四种：

（1）由行政区制定或中央与各工业部门共同制定。如50年代初，重工业产品的价格，曾经由各大行政区分别制定和管理，同一种产品价格有高有低，不利于物资的统一调拨。为了解决这个问题，中央财政经济委员会与各工业部共同制定了国营工业主要产品的全国统一出厂价格，即调拨价格。铁路货物运价全国都是相同的。

(2) 党中央、国务院下发文件定价。如1962年10月6日，中共中央、国务院发出《关于当前城乡工作的若干指示》，规定对于城市职工的主要生活必需品的价格和房租等的收费标准，包括水电、交通、邮电等在内的18类商品的价格应当基本不动。

(3) 政策定价。如1956年，国家对重工业的出厂价格进行了全面调整，其中将电力的价格调低了4%；同时，也相应地降低了农业生产用电的价格。

(4) 主管部门申报，国务院批准。如1971年国务院批准了民航总局降低航空客运票价和专包机、专业飞行收费标准，将原来不分航程远近，每客公里收取同费率办法改为递远递减的收费方式。

由于自然垄断产业的产品与人们的生活紧密相连，中央在很长时间里对这些产业的产品价格采取了低定价的政策措施，以稳定市场，稳定物价，使人们的生活水平不断提高。

2. 在实行经济体制改革后，其他产业的产品价格都不同程度的上涨（主要是由于长期来的生产供给不足，造成产品短缺引起），但自然垄断产业的价格仍然变化不大，使得这些产业的企业普遍处于亏损状态，为了扭转这种局面，对自然垄断产业的价格规制措施也发生了一些变化，表现在：

(1) 1980年，为了实现“以话养话”，加快电信业的发展，允许电信企业对申请安装电话的用户收取电话初装费，提高市内电话月租费，收取电话话费之外的附加费等。1982年3月，国务院批转邮电部关于加强邮电通信建设缓和通信紧张状况的报告的通知中有：“……今后对邮电资费实行三级管理，即①邮电资费标准，由邮电部制订，报国务院批准后执行。②全国性的非邮电和附带费，实行优质优价，由邮电部作出统一规定与有关部门商定后报国务院备案。③地方性的资费标准由各省、市、自治区邮电管理局制订人民政府批准后执行，并报邮电部备案。”

(2) 自1982年起，电力工业取消了部分地区及部分工业用电的优惠电价，从1985年5月起，实行多种电价。《关于鼓励集资办电和实行多种电价的暂行规定》第四条规定：“为了充分利用电网低谷电量和控制高峰负荷，电网对调整电负的用户应采取高峰低谷电价办法。低谷电价可比现行电价低30%至50%，高峰电价可比现行电价高30%至50%。”第五条规定：“对水电比重较大的电网，应采取丰水的弃水期、枯水期不同电价办法，丰水的弃水期电价可比现行电价低30%至50%，枯水期电价可比现行电价高30%至50%。”

(3) 1985年，铁路开始提高客运票价，结束了自1955年以来30年铁路客运票价固定不动的历史。国务院批准的《铁道部、国家物价局关于铁路短途客货运价调整方案的报告》(1985年4月30日）中对铁路运票价作了调整（其实是提价），目的是解决“当前铁路客货运输十分紧张，特别是短途客货运价偏

低，严重妨碍铁路“长、大、重”优势的发挥”问题，从而“有利于铁路、公路、水运合理分工，充分发挥各种运输工具的效能，提高社会效益”，提价幅度大约为原价的40%左右。《国务院关于提高铁路货物运价的通知》（1993年6月26日）规定：“自一九九三年七月一日起，铁路货物运价每吨公里提高一分五厘，即：每吨公里由三分八厘提高到五分三厘五。国家铁路（含运营临管线）运输的货物，除农用化肥和农药继续执行现行运价外，一律提价。对农用平价柴油和农用薄膜的运价，也按调整后的运价执行，如确有困难，由铁道部返回部分提价款。”

（4）燃气、自来水的价格也进行了调整，1985年5月1日起，全国大部分天然气井口交气价格由每千立方米50元提高到80元，各省市也提高了煤气价格。同年7月，国务院发布的《水利工程消费核定、计收和管理办法》规定对于由水利工程提供的作为自来水厂的水源的自来水价格按供水成本略加盈余核定。

在自然垄断产业价格规制方面所采取的改革办法主要有两方面特点：一是定价方式不再仅是直线单一价格，而是改进为包括高峰定价、多部收费在内的非线性定价。二是逐步取消了对自然垄断产业的价格补贴。如电话费、自来水、燃气、供热、城镇居民和农用电力等都相继取消了中央财政补贴。

虽然自然垄断产业产品的定价比改革前有一些突破，但仍然受到政府部门的严格控制，不能随意变动，由这些产业和行业主管部委以及地方政府主管部门联合定价，国务院审批还是自然垄断产业价格规制的主要形式。

如《铁路法》第二十五条规定：“国家铁路的旅客票价率的货物、包裹、行李的运价率由国务院主管部门拟订，报国务院批准。国家铁路的旅客、货物运输杂费的收费项目和标准，由省、自治区、直辖市人民政府物价主管部门会同国务院铁路主管部门机构规定。兼办公共旅客、货物运输营业的专用铁路的旅客票价率、货物运价率和旅物运输杂费的收费项目和收费标准，以及铁路专用线共用的收费标准，由省区、直辖市人民政府物价主管部门规定。”

《电力法》第五章“电力电费”对电力产业的定价作了规定：“第三十五条、本法所称电价，是指电力生产企业的上网电价、电网间的互价、电网销售电价。电价实行统一政策，统一定价原则，分级管理。第三十六条、制定电价，应当合理补偿成本，合理确定收益，依法计入税金，坚持公平负担，促进电力建设。第三十七条、上网电价实行同网同质同价。具体办法由国务院规定。第四十一条、国家实行分类电价和分时电价。分类标准和分时办法由国务院规定。对同一电网内的同一电压等级、同一用电类别用户，执行相同的电价标准。”

（二）中国自然垄断产业的进入规制的放松

在计划经济体制下，国有制被认为是社会主义的最根本的特征，是社会主义生产方式的代名词，除此之外的非公形式的企业都受到排挤，国有国营成为当时最普遍的运营方式。自然垄断产业是国民经济的基础，是政府实现政策目标的杠杆和调节工具，因此对这些产业实行了严格的进入规制，可以说除了国家的财政投资组建国有垄断企业外，没有其他的所有制形式。这些自然垄断企业由政府投资、政府经营管理，实行高度的集中统一生产计划，没有产品定价权、投资权等基本的经营自主权，可以说完全由政府部门所控制。高度垄断的自然垄断产业的进入规制大都是根据各行业所制订、由国务院或全国人民代表大会批准的法律、法规来实施。

在铁路产业，1991 年 5 月 1 日正式实施的《铁路法》第三条规定："国务院铁路主管部门主管全国铁路工作，对全国铁路实行高度集中、统一的运输管理体制……国家铁路运输企业行使法律、行政法规授予的行政管理职能。"对全国铁路实行国家垄断，由铁道部管理和经营。国家铁路运输企业即铁道部下属的各地铁路局、铁路分局既要以获取利润为目标，又负有行政管理的职责。铁路的建设主要是以政府财政支出为主，近年来为了加快铁路运输事业的发展，缓解运力不足的局面，对于地方支线、专用线路等个别区域实行了较为灵活的投资方式，允许以不同投资形式参与组建铁路运输企业，如在广东成立的广深铁路股份有限公司就是一家在香港上市的铁路企业。但在全国范围内，铁路运输仍是国家垄断。

在电力产业，改革以前，电力建设、发电厂、电网输送等电力企业都是国有国营，由政府投资并直接控制其生产、经营，实行严格的进入规制。为了加速电力建设，搞活电力工业，用经济办法管理发电供电工作，对电力产业的进入放松了限制，决定把国家统一建设电力和电价的办法，改为鼓励各部门和企业投资建设电厂，可以由社会力量来集资办电。

在邮电产业，实施了严格的规制体制。1980 年，原邮电部上报国务院批准转发的《关于调整邮电管理体制问题请示报告》中有："一、邮电部对全国邮电工作实行统一管理。省、市、自治区邮电管理局实行以邮电部为主和省、市、自治区双重领导；地、市、县邮电局，实行以省、市、区邮电局直接领导。三、国家通信网发展规划，通信指挥调度，业务方针政策和规章制度，技术政策、技术体制和技术标准，资费标准和邮资凭证印制发行，以及国际通信等邮电业务工作，由邮电部统一管理，自上而下地建立强有力的通信指挥系统，加强全国邮电通信的统一指挥高度。四、邮电部为主管理的各项计划，包括邮电业务、基本建设、劳动工资、财务收支、工业生产、物资供应、科技发展、院校招生等计划，以及邮电各项资金，均由邮电部统一管理。"

1986 年 12 月 2 日通过的《中华人民共和国邮政法》："第二条，国务院邮

政主管部门管理全国邮政工作。国务院邮政主管部门根据需要设立地区邮政管理机构，管理各该地区的邮政工作。第三条，国务院邮政主管部门所属的邮政企业是全民所有制的经营邮政业务的公用企业。”邮政企业由国家独家垄断，未经邮政企业委托，任何单位或者个人不得经营信函、明信片或者其他具有信件性质的物品的寄递业务，但国务院另有规定的除外。信函是指以套封形式传递的缄封的信息的载体。其他具有信件性质的物品是指以符号、图像、音响等方式传递的信息的载体。具体内容由邮电部规定。邮政企业及分支机构的设置标准，由邮电部（现已并入国家信息产业部）规定：邮政企业的设置或者撤销，由邮电部批准；分支机构的设置或者撤销，由邮电管理局备案。

电信业长期以来都实行严格的进入规制。《国务院批转邮电部关于加强通信行业管理和认真整顿通信秩序的请示》（1990年9月3日）规定：“……二、凡新建长途通信线路（包括配套项目），均应经邮电部或省、自治区、直辖市邮电管理局归口会审。民用卫星通信由邮电部统一组织建设或对外租用。国际通信设施建设由邮电部负责。所有进入公用通信网的设备都要符合国家规定的技术体制和标准。三、主要通信业务必须由国家统一经营……国务院已明确我国主要邮电通信业务由国家统一经营。进一步明确：（一）专用通信网只限内部使用，原则上不得开放公众业务；（二）在公用通信网覆盖范围以外的地区，经当地邮电部门审查同意，专用通信网可临时经营部分公众业务，但必须到工商行政管理部门登记注册手续并依法纳税；（三）长途通信和国际通信业务由邮电部门统一经营；（四）外商不得在我国境内经营或参与经营邮电通信业务；（五）信件和其他具有信件性质物品的寄递业务由邮政企业专营。”《国务院批转邮电部关于进一步加强电信业务市场管理意见的通知》（1993年8月3日）同意了邮电部的这个意见。第一条规定：“对放开经营的电信业务，实行申报制度和经营许可证制度。凡在省、自治区、直辖市范围内经营的，由当地邮电管理局受理申报，负责审批、核发经营许可证，并报邮电部备案。跨省（自治区、直辖市）经营的，由邮电部受理申报，负责审批并核发经营许可证。未经审核批准，任何单位和个人不得擅自经营上述电信业务。”第二条规定：“申办经营无线电通信业务的单位，必须按规定的审批权限到邮电部或当地邮电管理局申请办理经营许可证，并凭经营许可证取得无线电管理部门批准的使用频率后才可经营。”

对外商进入电信业务领域予以否定：“外商不得在我国境内经营或参与经营通信业务。我国境内的公用通信网、专用通信网的有线电、无线电通信业务，一律不允许境外各类团体、企业、个人以及在我国境内已兴办的外商独资、中外合资和合作企业经营或参与经营，也不得以任何形式吸引外资参股经营。”

在电信网（市内电话、长途电话、移动通讯）的进入方面其实仍然是高度

垄断的。1994年中国联通的进入打破了邮电部下属的中国电信的独家垄断局面，形成了双头垄断的市场结构。

把我国对几个主要自然垄断产业经济规制总结为表15－1。

表15－1 我国自然垄断产业的经济规制

产业	进入规制	价格规制	主要规制法规	规制部门
电力	供电营业许可证、营业执照	法定定价、征收电力建设基金	电力法（1995/12）	原电力部（现已组建国家电力公司，隶属国家经贸委）
国家铁路	国家垄断	法定价格和附加费	铁路法（1990/9）	铁道部
邮政	国家垄断	法定价格和附加费	邮政法（1990/12）；邮政法实施细则（1990/11）	原邮电部（今并入国家信息产业部）
市内与国内、国际长途电信	国家双头垄断	法定价格和附加费	国务院批转邮电部关于调整邮电管理体制问题的请示报告的通知（1980/1）；国务院批转邮电部关于加强通信行业管理和认真整顿通信业务市场管理意见的通知；国务院批转邮电部关于进一步加强电信业和市场管理意见的通知（1993/8）	
放开电信业务，如无线寻呼、增值业务等	许可证	地方统一定价		
自来水	许可证	地方政府定价	国务院关于大力开展城市节约用水的通知（1984/6）；中华人民共和国水法（1988/7）；城市供水条例（1994/7）	水利部、建设部、地方政府建设部门
城市燃气、供热	许可证	地方政府定价		建设部、地方政府建设部门

注：1. 本表根据历年全国人大、国务院和各部委批准、颁布的法律、法规整理而成。

2. 规制法规后面括号内的数字表示该法规正式实施的年月。

思考题

1. 试比较西方发达国家产业规制模式的异同及其对我国的借鉴意义？

2. 中国政府规制的演变趋势是什么？

3. 美、日、自然垄断产业放松规制的原因及其与各自产业规制模式的关系是什么？

第十六章　行业管理

行业是社会分工的客观产物，行业管理是社会生产力发展和社会化大生产的客观要求。行业管理作为国家整个产业管理的基本体制，既包含了行业协会对同行业企业的规划、协调，也包含了政府通过计划和制定各种经济政策对产业部门各行业的指导和干预，最重要的是还包含着行业协会与政府部门管理职能的相互协调和结合。

第一节　行业管理概述

一、行业管理的意义与职能

（一）行业与部门的形成

行业和部门是两个古老的经济概念，也是现代经济的组织与管理中两个最基本的重要性概念。马克思关于社会分工的理论深刻而简明地提示了行业和部门既相联系又相区别的关系。马克思把社会分工划分为三种不同的形式。马克思说："单就劳动本身来说，可以把社会分工划分为农业、工业等大类，叫做一般的社会分工；把这些生产大类分为种和亚种，叫做特殊的分工；把工场内部的分工，叫做个别的分工。"①从马克思的论述中，我们可以清楚地看到，社会分工分为三种形式，一般的社会分工形成了工业、农业等社会经济部门，部门是由一般社会分工形成的社会经济的门类；特殊的社会分工是在一般社会分工形成的社会经济部门内部的劳动的进一步分工，是部门内部的分工，特殊分工产生了特殊的社会经济部门——行业。行业是生产同类产品、使用相同原材料和工艺、服务相同内容和对象的作坊、工场或企业组成的总和体。个别的社会分工是生产工场内部的劳动分工。行业的形成是一系列工场专业化或产生新的专业化工场的结果，新的行业的独立发展，又会引起它所属的工场的进一步专业化。

人类社会历史上发生过三次重大的一般社会分工，第一次是原始社会畜牧业和农业的分离，第二次是原始社会末期手工业和农业的分离，第三次是奴隶

---

① 马克思恩格斯全集．第23卷

社会初期商业独立成为社会经济部门。这三次重大的一般社会分工形成了农业、畜牧业、手工业、商业不同的社会经济部门。与此同时，各部门内部不断发生特殊社会分工，从而形成了最早、最古老的行业。以手工业部门为例，铁制工具的使用和发展，产生了古代金属冶炼业；人们衣着和其他生活需要的发展，形成了古代纺织业，等等。

现代工业部门是在工业革命爆发、机器操作逐步替代手工劳动的过程中诞生的。1776年，英国资产阶级革命成功废除了封建土地所有制，16～18世纪资本原始积累提供了大批自由劳动者和巨额货币资本，工场手工业长期发展培养了一批技术工人，即在政治、物质技术条件充分具备的条件下爆发了工业革命。1764年，织工兼木匠哈格利夫斯发明了珍妮机，使纺车带动的纱锭日益增多。1776年瓦特在前人基础上制成了单动式蒸汽机，1782年又制成了复动式蒸汽机，从而为工业革命提供了重要的动力基础。1785年，作为动力机的蒸汽机开始应用于棉纺工厂，1789年棉织工业也加以采用。随着棉纺和棉织生产的机械化以及蒸汽机的大量使用，净棉机、梳棉机、漂白机、染整机等也陆续出现在纺织行业的工厂中，到19世纪30年代，机器棉纺业替代手工棉纺业的过程基本完成，古老的棉纺手工业最终成为以机器专业化操作为主要特征的现代棉纺工业行业。

工业革命使工业原有的手工业行业发展成为以机器专业化生产为主要特征的现代工业行业。工业革命也使工业技术日新月异，工业企业内部的专业化分工协作向纵深和广度发展，从而促使了新的工业企业不断形成和发展。正如列宁所说：社会分工是商品经济的基础，加工与采掘工业分离开来，它们各自再分为一些细小的部门，各个部门生产商品形式的特种产品，并同其他一切生产部门进行交换。这样，商品经济的发展使各个独立的工业部门的数量增加了，这种发展的趋势是：不仅把每一种产品生产，甚至把产品的每一部分的生产都变成专门的工业部门；不仅把产品的生产，甚至把产品制成消费品的各个工序都变成专门的工业部门。马克思也曾说：机器的使用扩大了社会内部的分工，增加了特殊生产部门和独立生产领域的数量。

本世纪以来，随着科学技术和生产力的日益发展，特殊社会分工和个别分工的不断加深，大批新的工业行业不断涌现，如钢铁业、制造业、电力工业、化学工业等已在国民经济中居主导地位，尤其是二次大战以来，新兴工业行业更是层出不穷，诸如原子能、天然气、合成树脂和塑料、化学纤维、合成洗涤剂、化肥、微生物、电子计算机、仪表、自动化装置、家用电器等等。而且，第三产业的各类服务行业也得到相应的发展。可以预料，随着科学技术的不断进步，社会分工的日益发展，新的行业还会大量涌现。

（二）行业管理的必要性及其内涵

1. 行业管理的必要性。自从社会分工和生产力的发展使一个个相对独立而又密切联系的行业相继产生之后，整个社会经济的联系从本质上可以划分为两类，一类是产品、工艺、原材料、服务内容和对象相同的同行业经济组织之间的联系，是横向联系；另一类是不同行业经济组织之间的联系，是跨行业的纵向联系。这两类联系构成社会经济活动的全部内容。不同行业的企业，由于生产技术性质上的差异，往往存在集资或相互提供产品、原材料、技术工艺或服务的关系。例如，纺织行业和服装行业，前者为后者提供了生产的基本投入要素，没有纺织厂提供布料，就不可能有服装厂各类服装的产出。不同行业企业之间的这种经济联系，在经济生活中是大量存在和极其重要的，这种联系的加强和发展就表现为不同行业企业之间的联合。这是生产力发展的客观要求。不同行业的企业之间也存在着竞争的一面，集中表现在产品用途相近并一定程度上可以相互替代的不同企业为争夺共同的市场而展开的竞争上。但从总的方面看，不同行业企业之间的联合表现得更为普遍，而正是这种跨行业的经济联系和联合，才使整个经济成为一个有机的整体。

同行业企业之间则存在着另一种联系。由于产品、原材料、技术工艺、服务内容和对象的同一性，彼此基本不存在集资或相互提供产品、原材料的关系，则往往由于面对共同的原料和产品市场进行着激烈的竞争。竞争会优胜劣汰，促进技术进步和生产发展。但竞争也会导致浪费。这是因为竞争对生产的调节是表现为一个时间或长或短的过程，有一个不定的时间滞后，当竞争使生产集中于设备先进、效率高、成本低的企业时，那些被淘汰低效率的企业已经历了一定时间的生产过程，从而使大量的原材料、能源等浪费。为了消除竞争调节生产的时间滞后所产生的浪费，客观上就要求对同行企业进行事先的规划、协调、沟通，提供市场、产品、技术等各方面的信息。其次，同行业企业之间的竞争有时不会给竞争的任何一方带来利益，而使别的行业特别是生产产品用途相近行业得利。为了维护本行业的利益，也要求对同行企业的生产布局、生产规模，以及产品价格等进行加以协调，进行技术交流等等，保证行业的利益，促进行业的发展。这种为了增进同行业共同利益而对同行企业进行统一规划、协调、沟通的职能，就是行业管理的职能。

2. 行业管理的三个发展层次。行业是社会分工的客观产物，行业管理是社会生产力发展和社会化大生产的客观要求。在现实经济生活中，如同行业本身是一个不断变化的经济分类一样，行业管理的内涵也是不断变化的、不断发展的。用动态的眼光分析，行业管理经历了三个发展层次，也即行业管理的内涵有过三次重大的变化。

(1) 行业管理仅仅作为行业管理组织的职能，行业管理的全部内涵就是在行业内部进行规划、协调、沟通和服务。这是行业管理的第一个发展层次。从

历史的角度考察，生产力发展所要求的行业管理职能最初是由行业管理组织承担的，并且这种管理职能完全局限在行业内部。中世纪行会组织的行业管理就属于这一发展层次。19世纪末、20世纪初行业管理组织复兴之初，行业组织的行业管理也处于这一层次。虽然，行业组织是不同行业的资本追求平均利润率的产物，但就实质而言，行业管理还是局限在行业内部的规划、协调上，某个行业组织不可对其他不同的行业进行统一的管理。

(2) 行业管理作为资本主义国家和政府管理经济的一种职能，行业管理职能突破了行业的局限而成为政府对国民经济各个不同行业进行统一规划、协调的一种职能。行业管理内涵的这种变化，是随着本世纪以来资本主义国家政府以经济指导和干预的不断加强而逐渐实现的。资本主义国家行业管理职能的实施主要是通过下述途径进行的：①制定国家的中长期发展计划，确定各个部门、各个行业的发展方向。②确定工业发展的重点行业和重点项目。③根据“国家计划”制定有关经济政策，如科研政策、鼓励企业集中政策、支持出口政策、优惠贷款政策，以及其他的财政、信贷和货币政策，来影响整个经济的发展规模和方向。但是这种政府的“行业管理”与各个产业部门特别是行业组织的联系和结合不是很密切。

(3) 行业管理作为国家整个产业管理的基本体制，行业管理的内涵得到了最大限度的延伸，行业管理既包含了行业组织对同行业企业的规划、协调，也包含了政府通过计划和制定各种经济政策对产业部门各行业的指导和干预，最重要的是还包含着行业组织与政府部门管理职能的相互协调和结合。日本就是这种行业管理最成功的国家。

3. 行业管理的定义。行业管理就是按行业规划、按行业组织、按行业协调，以及按行业沟通的一种产业管理体制。这种体制包含着行业管理的两个层次及其相互的协调。第一个层次就是组织行业协会，通过行业协会来统一规划、协调、指导、沟通各同行业企业的生产经营活动，促进行业的发展；第二个层次是国家政府机构通过制定各种财政、金融政策来确定各行业，尤其是重点行业的发展方向和目标对各行业进行规划、协调和指导。两个层次的管理必须进行相互的协调，这种协调主要是通过行业协会和跨行业的行业联合会与政府部门的密切沟通。

(三) 行业管理模式

行业管理职能的三个发展层次，决定行业管理有三种不同的模式。第一种模式，是在各个行业组建同行业企业的自发联合组合——行业协会，由行业协会进行行业内部企业之间的规划、协调等等。行业管理的目的仅仅在于合理规划同行企业的生产布局和生产规模，协调在生产经营中出现的各种利益问题，以保证行业的健康发展，获得与其他行业相同或相近水平的利润率；第二种模

式，由政府有关部门承担行业管理的职能，同行企业或者不组建行业组织，或者有行业组织，但与政府的产业管理缺乏一种有效的沟通和结合的渠道，行业的意愿不能为政府的行业管理所体现，政府的行业管理目标也不能通过行业组织的功能而有效地实现。第三种模式就是产业界与政府相互作用的行业管理模式，典型的例子就是日本行业管理。

1. 日本行业管理的模式。日本行业管理模式是通过政府与行业间的“相互作用”来建立符合双方意愿的行业发展目标并保证目标的有效实现。这种“相互作用”有若干特点：第一，双方必须有“相互作用”的强烈意愿，坚信双方的“相互作用”符合彼此的共同利益。第二，“相互作用”的目标是确定行业的发展方向和发展规模，并确保目标实施的各种条件。第三，“相互作用”的过程是彼此充分表达自己意愿的过程，而不是任何一方把自己的意愿强加于另一方的过程。第四，“相互作用”的渠道是多种多样的，可以是政府与行业组织的正式沟通，也可以是行业组织领导与政府有关部门官员非正式沟通或通过退休的政府官员与政府部门的密切联系进行沟通，沟通可以是定期或不定期的。第五，“相互作用”的结果是政府和行业双方都承担了责任和义务，共同保证目标的实施和实现。

政府和行业的“相互作用”主要是围绕以下几个重大问题进行的：

(1) 制定经济计划和确定“重点行业”或“优势行业”。经济计划是在各行业的直接或间接参与下制定的，“重点行业”更是政府与行业甚至跨行业团体广泛协商、相互沟通的产物。政府对“重点行业”实行各种优惠的财政金融政策，例如，进口原材料或购入新型技术设备实行低税、免税或一次性补助政策、政府订货、低息贷款等等。各行业为争取成为“重点行业”而进行着激烈的竞争。因此“重点行业”必须通过政府和行业的充分沟通并取得一致才能确定，日本的钢铁行业、汽车行业、电子计算机行业都有曾是日本政府确定的“重点行业”。

(2) 行业中企业组织结构的改组调整。这主要是防止生产过分集中，企业的规模过大造成行业垄断。

(3) 政府制定的各种财政金融政策，主要是各种税率税法的制定，货币政策、财政拨款、补助金发放，以及进出口政策等。

2. 日本行业管理成功的原因和经验。主要有以下几个方面：

(1) 产业界和政府的相互依赖和相互合作。从明治维新起，日本政府和产业界就保持着密切的关系。政府通过各种援助和刺激性政策对企业进行行政指导，政府在制定产业目标时，往往努力为企业提供各种实现目标所必需的条件，比如补助金和低税率等等，从而使企业对政府产生了一种依赖感，欢迎政府的干预，愿意和政府合作。产业界与政府的相互协调，密切合作，还由于日

本政府在经济生活中发挥着重大作用，其中突出的是日本政府在金融方面的巨大影响力。日本企业的自有资本在总资本中所占的比例很低，平均只占20%左右，部分企业对贷款的依赖严重。日本政府通过开发银行向企业贷款，虽然日本银行的贷款额是有限的，但往往可以左右和影响14家私人商业银行的贷款方向，从某种程度上看是控制和主宰了全部信贷。

(2) 充分发挥了遍布全国的行业组织的经济作用。行业组织作为企业和政府间联系的桥梁作用表现得十分完善。政府计划的制定通过行业协会的沟通协调，政府各种政策和目标的传达和实施也都通过行业协会。因此政府每年都要拨出部分款项以扶植行业协会，促进行业协会的发展。在本世纪50、60年代资本主义各国出现跨行业的环形联合，形成了许多庞大的“混合经营”的大公司，使美国等国家的公司、企业一定程度上减少了对同业公会的依赖，使行业组织的作用有所减弱，但在日本，行业组织的地位和作用没有下降。日本的公司企业认为，多种经营很大程度上减少了投资风险，但是公司和企业整体利益的提高，需要以经营的每个行业产品的赢利为基础，而每个行业产品的发展是离不开行业组织的信息、协调和服务。

(3) 日本政府在行业管理中往往不是简单地用行政命令、行政干预来促进各行业的发展，而是主要通过各种财政金融政策来加以引导和控制，保持了行业的相对独立性，使行业企业界得以在经济活动进行各种合理的沟通和联合，从而把政府的政策指导与行业企业的自主经营结合起来，搞活了经济，搞活了行业管理。

二、大型公司与行业管理

(一) 公司是形成行业的最重要的实体

公司是19世纪后半期在欧美资本主义国家盛行的现代工业的组织形式。公司的出现并不是偶然的，而是社会化大生产的必然产物。19世纪70年代，在自由竞争的推动下，各个主要资本主义国家的工业生产技术有了巨大的进步。随着企业生产规模和市场的扩大，不同地区、不同国家企业生产技术联系的加深，资本主义各国的钢铁工业、化学工业、机器制造工业、电力工业等重工业和铁路等交通运输业迅速发展起来，重工业开始取代轻工业在整个工业经济生活中占了主导地位。重工业和铁路等的建设需要有巨额资本，单个资本家往往力不从心。为了解决单个资本无法解决的巨额资本问题，资本家之间进行了联合，托拉斯、康采恩等大型公司的形式应运而生。

资本主义的公司一百多年的历史中经历了五次大的并购高潮。在大型公司的形成过程中，反映出大型公司在行业中的地位有两个最显著的特征：

1. 集中性。通过长期的竞争和发展，尤其是横向、纵向和混合型的三次大

的合并浪潮，资本主义公司的生产规模不断扩大，每家公司在行业中所占的生产比重越来越大，绝大多数行业的生产经营呈现出一种共同趋势，即行业的生产和资本不断集中，几家大的公司往往控制和垄断了行业的绝大部分的生产。

2. 聚合性。资本主义的生产在不断集中的同时，社会生产的专业化协作也不断向纵深和广度发展，大中小企业之间的配套协作关系日益加强和巩固。从行业的角度看，构成一个有机整体的不但有工业公司这样的大型支柱企业，而且有数量上远远超过大公司的众多的中小型企业。这些中小企业在激烈竞争环境中得以生存的原因很多，例如吸引了大量劳动力，促进了充分就业，稳定了社会秩序。但是根本原因有两条，一是拥有社会需要、技术上有特色而大企业不愿或不便生产的产品；二是为大企业协作配套，作为大企业生产的基础。从资本主义国家的生产现状看，一般在产品品种比较繁多，产品生产批量不是很大，集中程度不是很高，大公司，大企业难以一统天下的行业，中小企业以第一种形式生存。在产品生产批量较大，流水线、一条龙生产比较容易实现，产品零部件配套比较复杂的生产集中程度较高的行业，中小企业自下而上的普遍是第二种形式。这时，大公司发挥了巨大的聚合作用，把大量分散的中小企业联合起来，组成一张庞大的生产技术紧密联系、协作配套的网络。就成了行业专业化生产协作网的结点。这种专业化协作可以是产品专业化，可以是零部件专业化，也可以是工艺或辅助生产的专业化。

集中性和聚合性这两个本质特征，决定了大型公司是构成行业的最重要的企业实体，行业管理的成败，很大程度上取决于大型公司这一行业最重要的企业实体的作用的发挥。

（二）大型公司的局部行业管理职能

大型公司在行业中的地位决定了大型公司在行业管理中的作用。毫无疑问，由于大型公司在行业中所占的生产比重大，而且联结了一大批中小协作企业，其产、供、销组织与管理上的任一重大决策，都必然在不同程度上影响和制约整个行业的发展，行业管理中最基本的规划、协调职能的实施，都无法离开大型公司的配合。因此行业管理必须与大型公司的生产经营相互协调，不管这种行业管理职能是由同行业企业自发组织的行业组织实施，还是由政府主管部门加以实施，或者是行业组织、跨行业经济团体以及政府部门联合实施。但是，仅仅认识到这一点是不够的，重要的是还应该弄清为什么只有大型公司的生产经营决策上的变化才会影响和制约整个行业的发展方向规模和进程，而不是行业中的所有的企业包括大量的独资或个体企业都会产生相同的力量、发挥相同的作用呢？

要回答这个问题，仍然必须从工业公司集中性和聚合性这两个基本特征着眼。集中性表明了一个大型公司不是一个工厂或企业，而是拥有一大批下属工

厂或企业。大型公司无论在工厂数量、产品产量、品种规格和销售利润上都在同行业中占了相当的比重或份额，形成了行业的一个重要的局部。聚合性使行业中独立经营、自负盈亏的大量中小企业在生产技术上与大型公司发生了紧密联系，公司的经营目标、产品方向直接影响甚至决定了这些企业的经营目标、产品方向，从而使大型公司这一局部在行业中作用进一步扩大，或者说大型公司这一重要的行业局部的规模进一步扩大。相形之下，中小企业在行业生产中所占的比重小得多，协作企业又少。这种协作有时不是能够决定、影响协作方的生产经营，而是受制和取决于协作方，例如大型公司的生产经营。这些企业在行业中的集中程度是低的，聚合作用是微不足道的，构不成行业的重要局部。

因此，我们认为大型公司与一般中小企业在集中性和聚合性方面的本质差别，从行业管理的角度分析，应当表述为：大型公司除了具有企业管理职能外，还具有局部行业管理的职能，而一般中小企业只有企业管理职能，没有行业管理职能。

大型公司的局部行业管理职能集中体现在对所属工厂、企业生产经营的规划、协调和指导上，同时也表现在对大量的协作配套企业的引导和影响上。一个大型公司的规划可以视为局部行业规划，对下属工厂、企业的协调也可视为局部行业协调。当一个大型公司成为行业在某一地区的唯一的大垄断公司时，大型公司的行业管理职能表现得最为显著和充分，也更容易为人们所认识和理解。

（三）行业协会与大型公司

行业协会是同行业企业在自愿的基础上为增进共同利益组成的松散经济团体。企业可以自由进出行业协会，保持独立自主经营；行业协会则是在企业独立自主经营的条件下提供指导、协调、服务、沟通的职能，为企业服务，并作为企业与政府沟通的桥梁。

大型公司在行业中的地位决定了其担负了局部行业管理的职能，而行业协会的性质和地位决定了其能够承担全行业管理的职能。第一，行业协会具有相对的行业整体性，行业协会由同行业企业的多数组成（例如，日本就规定必须有半数以上的同行企业参加方能成立行业协会），特别是一些主要的大公司一般都参加了行业组织。大公司参加行业协会主观上反映它们彼此通过沟通来协调矛盾和一致对外的共同意愿，客观上又使行业协会的行业整体性得以实现。这就为行业协会打破单个公司的利益局限，从更大的范围、更远的目标、全行业的未来着眼、规划和协调行业的发展提供了可能。第二，行业协会具有相对健全的信息渠道，行业协会的管理主要是规划、指导、协调、服务，对企业来说不具有法律和行政的强制性，因此信息的意义尤为突出。行业协会拥有单个

公司很难具有的三条信息渠道：一是行业组织内同行企业会员的生产、技术信息完全突破了单个公司的局限；二是国外同行业的有关信息，一方面由国际行业组织作为一种互换信息提供，另一方面，行业组织在作为行业对外经济交流、访问、协作方面的具体代表而从其他国家同等业组织获得；三是来自政府信息，这是行业协会作为沟通政府和企业的媒介和桥梁享有得天独厚的权利。政府对整个行业发展的方针、政策。以及各种财政、税收、信贷方面的相应措施不会直接下达到基层的公司、企业，而是通过它们的代表——行业协会来上传下达。

但是，行业协会的全行业管理与大型公司局部行业管理的本质差异，并不排斥和否定两者之间的紧密联系。就行业协会而言，其全行业管理离不开大型公司的局部管理。首先，在组织形式上，大型公司是行业协会的骨干成员，离开了大型公司，行业协会的行业整体性和代表性就将徒有虚名。第二，行业协会全行业管理目标的建立离不开大型公司的局部行业管理，需要大型公司的协作和配合，例如行业规划的制订缺乏大型公司提供的信息、资料，就无法实现。第三，全行业管理的规划实施以及协调的效果很大程度上取决于大型公司的局部行业管理。行业协会是一个自由结合的松散经济组织，本身不具有强制力，公司是拥有充分生产经营自主权的经济实体，可以完全决定自身的经营目标和产品方向。行业协会的规划和协调是为公司、企业服务的，如果大型公司的局部行业管理与行业协会的行业管理相适应，按照全行业规划的要求组织生产，全行业管理的目标就会通过大型公司的局部管理实现。反之，如果大型公司的利益与全行业管理的要求发生了矛盾，视行业规划于不顾，全行业管理就会因为大型公司的自行其事而功败垂成。第四，就大型公司而言，其生产经营的发展，局部行业管理的成功也往往一定程度上取决于行业协会的全行业管理的指导、协调、沟通和服务。行业协会通过其广泛的信息，对大型公司的生产决策、技术开发，以及行业内部和跨行业的专业化协作和联合起了不容忽视的重大作用；同时协调了同行业各公司、企业的矛盾和利益，并把公司、企业的愿望和要求反映给政府有关部门。所有这些都成了公司经营成功与发展的保证。

因此，如何正确处理大型公司局部行业管理与行业协会全行业管理的相互关系，尽可能使两者相互协调和相互适应，是决定行业管理成败的关键。

第二节 行业协会

一、行业管理组织的发展

（一）11～15世纪西欧城市手工业或商业的行会组织

1. 行会产生原因。行会是人类历史上最早出现的行业管理组织。大约在6~8世纪的印度，各地封建主的首府和沿海地区各城市，就出现了手工业的“提”（行会）。行会组织的高度发展则是在11~15世纪的西欧。

在11世纪下半叶，封建领土制趋于崩溃，一部分农奴向领土缴纳代役租从而离开了庄园，另一些家奴则寻机逃离，在交通要道的路口寺院聚集，从而形成了中世纪的新兴城市。手工业者占城市居民的大多数，手工业生产是中世纪城市经济的物质基础。马克思说：不断注入城市的逃亡家奴的竞争；乡村反对都市的连年不断的战争，以及由此产生的组织城市武装力量的必要性；共同占有某种手艺而形成的联系；在公共场所出卖自己的商品（当时的手工业者同时也是商人）的必要和与此相联系的禁止外人进入公共场所的规定；各手工行业间利益的对立；保护辛苦学来的手艺的必要性；全国性的封建组织，——所有这些都是各行业的手艺联合的行会的原因。

2. 行会的性质及其职能。行会是欧洲封建社会城市商人和手工业者为保障本行业和行业成员利益而建立的封建性的行业管理组织，在法、英、德、意、俄诸国，称为基尔特“gilda”，分商人基尔特与手工业基尔特。商人基尔特是城市商人为集体自卫和垄断商业而建立的组织，始于9世纪，11世纪后有发展。该组织实行武装自卫，以防货物遭受抢劫与封建主截留。规定商人不加入组织者不得营业。在其内部，各成员必须按指定时间、地点进行交易，违者受到惩罚。

手工业协会在经济方面的主要职能是限制内外竞争，保证每个成员都有同等地分享那些对全体来说都有保证的特权和利益。“它们的成立是为了对付竞争者和顾客；它们按照互相商定的价格来出售商品；它们的商品都有一定的质量，要经过公开的检验并且往往盖上印记作为保证；它们还共同规定了向当地居民购买产品时可支付的价格等等”，“凡是低于价格出售或高于价格购买的人都要倒霉”。[①]

手工业行会内部等级森严，对分行、帮工和学徒等级提升的条件有十分严格的规定。行业还限制行东雇帮工的数目，限制行东在一定时间内招收学徒的数目，限制一个作坊可以使用的工具数目，排斥一切外来资本特别是商人资本的侵入，限制本行会以外的人开设本业作坊，限制外来人员从事本行业，等等。

行会这种低级的行业管理在特定的社会经济条件下，是起了一定作用的。首先，其限制内外竞争的做法，在客观上保护了幼弱的城市手工业自下而上的发展，维护了行会手工业会员的利益。因为当时占政治经济统治地位的还是封

① 马克思恩格斯全集，第3卷

建地主，他们利用各种手段来排挤城市手工业。行会使城市广大的手工业联合起来，形成一种强大的政治、经济、军事的自卫和抗衡能力。第二，一定程度上促进了手工技术的交流和传播，促进了城市手工业经济的繁荣。在行会内部，一切手艺都相互交流的，没有明确的分工，“每个劳动者都必须熟悉全部工序，凡是他的工具能够做的一切，他都应当会做”。“如果外部情况引起进一步的分工，现有的行会就会分几个亚种，或者在原有行会之外建立新的行会。但是各种手工业并不联合在一个工场内。”[①]因此，客观地说，行业的管理没有促进社会分工的迅速发展，但也没有排斥分工。在行会制度下，生产技术还是得到了一定程度的发展。

3．行会制度的崩溃。应该看到，行会是手工业在封建社会发展到一定阶段的必然产物，不但手工业极大多数都还是处于“前店后厂”的自产自销阶段，更重要的是行会手工业“虽然它在本质上就是以交换和创造交换价值为基础，但这种生产直接的和首要的目的则在于维持手工业者，手工业老板的生活，即在于使用价值，不在于发财致富，不是以交换价值为目标的交换。所以，生产处处都为一种事前注定的消费所限制，供给取决于需求，只能很缓慢地扩大”。[②]

但是，行会限制内外竞争、维持成员间经济均势的种种措施，只有当手工业主要为狭小的地方市场进行生产时才是有效的。随着市场的扩大和城市手工业本身的发展，行会的管理和行会制度日益成为商品经济进一步发展的障碍。正如恩格斯所说：“行会特权在任何地方和任何时候都阻碍着工场手工业发展的道路。”[③]在价值规律作用下，行会手工业者不可避免地出现了分化，并为商人资本的渗入创造了条件。少数富裕行东逐渐成了行会中的特权阶级，使帮工沦为自己的雇工，一部分帮工则离开城市，回到农村接受商人的订货，用商人供给的原料进行加工，实际上变成了商人控制下的工资劳动者。这样，资本主义生产关系就通过两条途径在手工业生产中逐渐发生，一条是在行会内部的生产者的分化过程中产生了资本家与雇佣工人，少数手工作坊转化为资本主义手工工场；另一条是商人资本侵入手工业，控制和剥削小生产者，一些商人、包买主转化为资本主义手工工场主。于是，到6世纪以后，欧洲许多国家的行业组织逐渐崩溃。

（二）19世纪末、20世纪前期行业管理组织的初步复兴

资本主义的生产方式是以自由竞争的机器大工业为特征的，限制竞争和谋

① 马克思恩格斯全集．第1卷

② 马克思政治经济学批判大纲．第3分册

③ 马克思恩格斯全集．第20卷

求均等利益的手工业行会必然为资本主义的生产方式所抛弃。从资本主义生产关系确立到19世纪后半叶，自由竞争一直是资本主义经济运动的主轴。自由竞争是在资本主义生产方式已经确立、商品生产达到较高发展阶段、商品生产者之间为争夺最有利的生产和销售条件而进行的不受限制的竞争。自由竞争促进了技术进步和生产力发展，而技术的进步和生产力的发展又推动着企业生产规模的进一步扩大和社会化程度的进一步提高。自由竞争迫使资本家不断地进行资本积累，提高资本的积聚程度，竞争的结果总是大企业排挤和战胜小企业，技术设备先进的击败落后的。

19世纪70年代股份公司的出现，把个别的资本家联合成为结合的资本家，使生产更加迅速地集中，促进钢铁、化学、机械制造、电力等重工业和交通运输业的发展，并且造成了少数规模极其巨大的企业。然而，生产集中到一定高度，就自然而然地走向了垄断。所谓垄断，是指若干个大企业为了操纵和控制某一行业或某几个行业的产品生产、销售以及原料的供应以获取高额利润而成立的协定、同盟或者联合。垄断组织主要有卡特尔、辛迪加、托拉斯和康采恩。美国在1879年出现了第一个托拉斯垄断组织——洛克菲勒的美孚石油公司，到1907年托拉斯增加到达50个。在德国，卡特尔是垄断的主要形式，1896年约有250个，1905年增加385个，其中不少发展为辛迪加，一些主要工业行业还出现了为数不多的庞大的托拉斯和康采恩。日本19世纪末和20世纪初，一些主要的工业行业相继产生了卡特尔和托拉斯组织。1913年，各部门的垄断企业，已经控制了日本工商业中全部资本的75%。

从世界范围看，19世纪末20世纪初是资本主义从自由竞争走向垄断的时期，同时也是行业管理组织走向初步复兴的阶段。早在1882年，日本纺纱业就出现了第一个行业管理组织——大日本纺纱联合会。1905年，日本最分散的缫丝行业也成立了行业组织——蚕丝同业公会。美国在19世纪60年代以后开始出现全国性的行业组织。如1864年成立全国行业纺织厂主联合会。1875年成立美国银行家协会，1895年在美国经济生活中起重大作用的最大的全国性行业组织——全国制造商协会宣告成立。在德国，同行业企业的联合组织主要是卡特尔，卡特尔具有行业管理组织的某些职能，比如协调价格、协调竞争等，但与真正的行业组织有着很大的区别，它还没能承担许多为同行业企业服务的职能，也没能成为企业与政府之间的桥梁，它与今天西德的行业组织——手工业协会也很不同。

这个时期，各国的行业组织经历了两次大的发展高潮。第一次是一次大战时期间，行业组织得到较快发展，并在战时经济生活中起了重要作用。如在德国，1915年一些同业的卡特尔组织已处于瓦解状态，但政府于同年7月颁布了强制卡特尔化的法律，规定各邦当局有权强迫企业加入卡特尔组织。根据这

一法律，德国政府不仅在没有组织卡特尔的行业（如制鞋业）都成立了卡特尔，并且还把已有卡特尔的行业（如冶金、化学、造船业）中的局外企业，都纳入卡特尔组织。这些同业卡特尔组织在政府控制下，为战时德国经济的生产和供应提供了保证。日本等参战国的同业组织也因同样理由得到发展。第二次发展高潮是1929——1933年资本主义发生了历史上最严重、最深刻的经济危机期间，这次大危机使整个资本主义世界工业生产下降44%，其中美国下降了46.2%，英国下降了23.8%。美国有14万家企业倒闭，德国6万家，英国3.2万家，资本主义出现了前所未有的大量的失业人口，大量商品销售发生困难。在资本主义各国加强国家对经济干预，实施所谓“反危机”措施中，行业组织得到了迅速发展。美国罗斯福“新政”的重要内容之一就是实行《全国产业复兴法》，强制卡特尔化，各行业制订《公共竞争法典》，明文规定各该行业的生产规模、价格水平、信贷条件、销售定额和雇佣工人条件。在这种情况下，全国出现了组织行业组织的风潮。美国钢铁工业联合会等一大批行业管理组织就是在1934年成立的。英国在1932年成立了使整个冶金工业卡特尔化的行业组织——“英国钢铁联合会”，1934年，在采煤业中成立了17个“煤业区域卡特尔”，1934年发布了“重要产业统制法”，强制50多个行业建立同业的行业组织，加强了大财阀对主要产业的控制。希特勒德国1933年颁布了“卡特尔条例”，规定帝国经济部有权建立新卡特尔，并在战时组织了“行业组合”、“最高同盟”等更大规模的行业组织。

（三）二次大战以来行业管理组织的空前发展

第二次世界大战以来，行业管理组织在欧美资本主义各国普遍得到了较大规模的发展。据美国社会行政协会等研究单位估计，美国目前约有200 000个行业管理组织，其中共有30 000个州、地区和全国性的协会。美国著名的产业同业公会有：全国制造者协会、美国钢铁协会、美国石油协会、化学制品协会，以及全国机床制造者协会。其中，美国机床协会有会员204个，占世界机床产值的20%。原联邦德国的行业管理组织主要有联邦工业协会和手工业协会。联邦工业协会有37个，如联邦机械制造业协会、汽车制造业协会、建筑业协会、服装业协会、矿业协会、化学协会等。下设500多个专业化协会以及州一级地区性协会，联合了约万个不同规模的私人工业企业，全国手工业厂商的90%参加了各个手工业协会。日本全国的行业组织更是比比皆是，各种工业协会、联合会、企业组合名目繁多、纵横交织，形成了一个庞大而又有机联系的行业组织网，无怪有人把日本称为“行业管理之国”。在法国、意大利、瑞士、瑞典等其他资本主义国家也存在大量的行业组织。此外，资本主义还出现一些国际行业组织，来加强不同地区、不同国家同行企业的相互沟通和协调。

（四）中国行业协会的发展历程

改革开放以来，中国行业协会发展大致经历了四个时期。

1．1979—1983年为起步时期。1979年，企业扩权试点开始，随着企业经营自主权的下放，增强了突破条块分割的内在要求。为此，针对我国长期以来只有部门管理，缺乏行业管理的状况，根据国务院提出的“按行业组织、按行业管理、按行业规划”的精神，原国家经委组织了对国外行业协会的考察。随后，经国务院批准，相继成立了中国包装技术协会、中国食品工业协会、中国饲料工业协会等行业组织。这些协会都是跨部门、跨地区组建的，同时被授予在该行业进行行业管理的职能。当时的其他部门也开始组建行业协会，如较早的中国城市化工协会。由于当时的局限，这些协会都带有相当的行政色彩。与此同时，地方上也出现了一些由厂际竞赛委员会或经济协作网发展成的行业协会。这一时期是行业协会初步尝试，希望探索出一条行业管理的路子来。

2．1984—1988年为发展时期。城市经济体制改革全面展开，政府权力下放，企业经营自主权增强，纵向行政隶属关系弱化，企业间、行业间的横向关系逐步加强。1984年机械工业部被国务院确定为改革试点单位，实行“企业放下去，行业抓起来”，力求实现三个转变：由直接管理转变为间接管理；由微观管理转变为宏观管理；由部门管理转变为行业管理。以中国模具工业协会为代表的一批机械工业行业协会随即产生。1986年省市二级行政性公司取消和1988年中央国家机关行政机构改革的直接成果是，一大批地方行业协会取代了二级公司，一些国家机关部委的专业司在机构合并、人员精简后，也相应成立了若干行业协会。有的部委还将本部门原来的一些行业管理职能委托给行业协会去做。这段时间，全国性行业协会发展了近百家。

3．1989—1992年为相对停滞时期。在治理整顿期间，增加了行政权力成分，强化了政府职能，协会的活动空间相对狭小。

4．1992年至今为蓬勃发展时期。随着社会主义市场经济改革目标的确立和经济迅速发展，市场供求关系发生根本性变化，对行业协会提出了新的历史要求。八届人大召开后，机构改革进一步深入，轻工、纺织两总会成立，尽管褒贬不一，但从为行业协会正名，推进行业协会发展，加强行业协会建设，探索行业管理方面，起到了积极促进的作用。这时期，各行业协会的工作有了明显起色。

二、行业协会的功能及其运行方式

（一）行业组织的性质及其作用

美国《经济学百科全书》对“行业和职业协会”的定义为“协会是一些为达到共同目标而自愿组织起来的同业或商人团体”。日本《现代日本经济事典》

对“事业者团体”（包括行业组织和跨行业跨部门一类的民间组织）的定义为：事业者团体，“指事业者为增进共同利益为主要目的而组织的事业者的结合体或联合体，而不问其有无法人资格”。

在资本主义各国，行业组织是同行业企事业单位在自愿基础上组织起来，为增进同行业共同利益的松散的经济团体。行业组织可以是法人，也可以不是法人，可以有一定的盈利性（仅仅收一些服务费），但基本上是非盈利性的。行业组织在保证会员企业生产经营自主性的前提下开展工作，为企业服务，作政府参谋。行业组织的非盈利性、自愿性和服务性使其区别于托拉斯、康采恩等企业组织。行业组织是一个同行业企业的经济组织，又区别于政府部门。

总的来说行业组织在不同的国家其地位和作用有着很大的差异。

1．日本。在日本，各行业、各产业都有按产业类别自愿组织的团体，这些行业组织是根据日本政府的有关法律自下而上组织的，会员必须占同行业企业的半数以上。行业组织一般设在同行企业比较集中的城市。行业组织的经费来源，主要靠会员企业缴纳的会费和服务费，以及政府的补助。日本的行业组织主要分为两类，一类是同行业中小企业组织的行业组织——事业协同组合。一类是同行业大企业联合组成的行业组织。在此基础上，分别成立全国性的经济联合组织。经济团体联合会（经团联）是各行业大企业组成的联合组织；商工会议所，则是中小企业的联合组织。

日本行业组织的主要作用：

（1）搜集、整理并向企业提供各种情报。

（2）帮助企业培训人才，例如日本包装技术协会通过举办包装管理士讲座培养出包装管理士1 500多名，成为包装行业的骨干力量。

（3）对企业的经营管理进行诊断、咨询和指导。

（4）研究制订行业产品的统一规格和技术标准。

（5）根据日本政府制订的中长期国民经济发展计划，提出本行业发展前景的展望和设想，供企业计划决策参考。

（6）沟通政府与企业之间的联系，密切同行业之间的交往。

（7）协调同行业企业的对外技术经济活动，提高竞争能力。

2．原联邦德国和其他国家。原联邦德国的行业组织的主要任务是代表所属成员的共同利益。在制定法律、政策上向政府反映行业的意见，并协助政府贯彻有关的法律和政策；同时向企业提供情报和咨询，为成员企业的生产经营创造条件。但是，原联邦德国行业组织很少搞日本行业组织进行的企业诊断和制定行业发展规划。

美国的行业组织主要是制定产品和服务质量的标准；提供教育和训练；在成员间开展交流；与其他行业组织进行联系；向政府机构和一般公众陈述主

张，以及制订行业职业准则等。但是目前美国的行业组织基本不涉及协调竞争的事务，比如统一价格、规定产量等等。

法国、意大利等其他国家的行业组织主要也进行两方面的活动，一是代表会员厂与官方联系有关事务，二是通过制订技术标准和传递信息来协调同行业企业的活动。其他的职能有：组织有关经济问题的研究，出版有关著作，开展对外经济技术交流，代表国家参加国际行业组织等。

3. 行业组织的“卡特尔化”。在资本主义国家，行业组织的一个明显不足，就是“卡特尔化”。所谓卡特尔，是以避免同业竞争，获取利润为目的的一种垄断行为。虽然行业组织的客观职能是在竞争中协调，但由于行业组织的会员占同等企业的绝大多数，完全有可能出现排斥竞争和在产品定价、销售等方面的垄断。这是不利于开展正常竞争、促进商品经济健康发展的。日本在战后制订“反托拉斯法”时，没有把行业组织的活动列为禁条，使得行业组织的“卡特尔化”增加。据统计，日本事业者团体（包括行业组织）违反《禁止垄断法》案件已占全部违法案件的70%，1953年起事业者团体活动也受《禁止垄断法》的限制。但是下列两种情况例外，一是中小企业商工联合和联合会，为达到特定经济目的，在一定条件下容许他们有卡特尔行为；二是对诸如铁路、电力、煤气等公益事业以及处于萧条的行业，容许实施合理化的卡特尔和“萧条卡特尔”。

如何在充分发挥行业组织积极作用的同时，尽可能使行业组织减少和避免不正当的卡特尔行为，是摆在各国政府面前亟需解决的一个课题。

（二）中国行业协会的特点和模式

1. 中国现有行业协会的基本特征。我国的行业协会由于其产生的条件与国外的行业协会不同，因而具有自己的特点。国外的行业协会是发自于企业为了协调利益关系，自下而上聚集而成的完全是民间性质的社会经济团体；而我国的行业协会，多是随着政府职能转变，自下而上，从政府部门分离出来部分职能和部分人员组建的具有浓厚官方、半官方色彩的组织。国外是政企分开的，政府和企业需要联系与对话，有赖于行业协会之类的中介组织；而我国恰恰是从政企不分走向政企分开时，需要切入这样一个中介组织。我国的行业协会是在这样的特殊情况下应运而生，所以它的发展程度往往取决于政企分开的程度。在政企不分的时候，这种中介组织几乎是没有必要的；在政企若即若离的时候，它表现为可有可无的；当政企适当程度分开时，它发挥较好的作用；在市场经济条件下，现代企业制度确立的情况下，它将发挥重大的作用。

因此，中国行业协会均具有明显的半官半民的性质。这种性质与现行体制有着必然的联系，是体制的产物。一方面随着简政放权、企业自主经营权的扩大，生产经营的横向经济联系加强，企业在进行生产经营的专业化协作联合时

迫切需要统一的行业规划、行业指导、行业协调和行业服务，从而使行业管理组织具有了民间和民主的性质。另一方面，现行体制虽然开始改革，但部门、地区的条块割据仍十分严重，权力和利益已形成一定的格局，纯粹民间性质的行业协会很难起到统一规划和协调隶属于不同部门、分散在不同地区的同行业企业的行业管理作用，因此必然要借助于一定部门的行政权力，从而使行业协会带上了“行政”、“官办”的色彩。具体表现在两个方面：行业协会的组建中自上而下，带有一定的行政干预；在行业协会的职能发挥上，也代行政府有关部门授予的行政权力。

2. 行业协会的组织机构。协会基本上实行会员代表大会领导下的理事会负责制，会员代表大会是协会的最高权力机构，每若干年召开一次。会员主要有两类：一类是团体会员，凡从事某一行业生产、经营、科研活动的工厂企业、研究、设计、机关、学校等单位，一般都可以成为协会的团体会员；另一类是个人会员，凡是有志于促进行业技术进步和生产发展的专家、教授、工程技术与管理人员等在遵守协会章程的前提下，一般都可以成为协会的个人会员。

会员代表大会休会期间，由理事会或常务理事会主持日常管理工作。理事会由会员大会民主选举产生，常务理事会由理事会民主选举产生。理事会设理事长一名，副理事长若干名。理事会任期一般二至三年。理事会下面还可设若干专业协会或专业委员会。

地区性的行业协会一般参照全国性行业协会的章程设置组织机构，但是地方协会与全国总会不是上下级领导与被领导的关系，而是指导与被指导的关系，总会不能直接干预地方协会的日常行业管理。在没有全国性协会的情况下，地方协会可根据会员和政府的有关政策制定自己的章程。

协会的经费主要有如下来源：国家资助、会费收入、单位捐赠，以及协会进行技术咨询、方案论证、可行性研究、新技术和新产品转让等活动服务收入。

3. 中国现有行业协会的主要职能和任务。具体有以下几方面内容：

(1) 开展全行业调查，及时为政府加强宏观管理和调整产业政策提供决策依据和建议。

(2) 根据政府的委托和授权，进行行业管理。主要工作：拟定全行业发展规划，为政府部门提供参考；组织制定、推广产品技术、质量标准和实施质量否决办法；组织技术鉴定，以及推广新技术、新产品和科研成果等工作；实行行检、行评，包括推荐国优、部优产品；做好发放生产许可证的前期工作；制定企业升级标准，开展企业升级考核工作，提高企业现代化管理水平；制定行规行约；开展行业产品价格协调。

(3) 协调企业之间关系，推动横向经济联合。

(4) 组织信息和经验交流，开展技术经济咨询服务。

(5) 开展培训教育，举办各种技术、经济、管理和外语培训班。

(6) 开展国际交流与合作，举办展览会，技术交流研讨会等。

三、中国行业协会的现状与问题

(一) 中国行业协会的现状

中国的行业协会主要包括两类：一类是专业性的行业协会，这类协会一般由生产同类产品（如轮胎）的企业或具有同类生产工艺（如铸造）的企业自主组建，产品协会与工艺协会是工业行业协会中介组织体系中的基础性组织，是量大、面广的一类。另一类是行业协会联合组织，其成员由同一行业类别中的全国性行业协会组成，其职能主要是沟通各行业协会之间的相互联系，代表这些行业向政府反映情况和要求，同时在一定程度上辅助政府开展工作。

根据中国工业经济协会受政府委托的调查报告资料所知，全国200多加工业行业协会中，就其工作开展和生存发展的条件来看，好、中、差大体各占三分之一。并且，从50家全国性一级行业协会的调查结果得到如下结论：

1. 与政府部门的关系。一类官办色彩较浓。有的国家给编制、经费；有的与行政管理部门一套人马两块牌子，轻工、纺织总局所属的许多行业协会属于此类；另一类国家不给编制、不给经费、不定职级，“民办”为主，但依赖于行政部门的支持，这一类行业协会为数最多；第三类完全实现了民办，自收自支，独立开展工作，且颇有特色，但这一类为数不多。

2. 行业协会的职能。不少协会已经开始承担了或多或少的行业自律管理职能，但也有相当一批行业协会，或因自己没有能力，或因行政部门限制，没有承担行业管理职能，只是自己找一些零星服务工作。另外，少数协会，既无职能，也无业务，基本上没有开展什么工作，政府与企业对其不满意，也引起一些非议，影响了协会的名声。

3. 行业协会的经费来源。各协会普遍经费比较困难。目前行业协会经费来源第一位的是会费收入，多数协会的会费收入占全部收入的50%以上。占第二位的是有偿服务的收入。虽然会费收入是协会经费的主要来源，但由于近年来企业经济效益不佳，协会收取会费的标准基本上按民政部的规定收取(300~2 000元/年)，实际收到的会费额与应收会费额之间仍有较大差距，致使协会经费更为紧张，多家协会出现赤字。

4. 行业协会工作人员的工资、福利情况。大致分三种情况：极少数协会(如中国饲料工业协会）是国家定额拨经费编制，大部分协会工作人员的工资、福利等均由挂靠单位负担；还有一部分协会，其工作人员的费用或者由协会经

费支出，或者由企业会员单位轮流派人驻会工作，其工资、奖金等由原单位负担。在协会的地位、性质、职能，及经济保障都未明确的情况下，大部分协会工作人员对医疗、养老、住房等都有后顾之忧，协会对青年人缺乏吸引力。

5. 行业协会的内部结构。行业协会的团体会员中，企业会员的比例均大于70%，其中半数以上的协会，其企业会员达90%以上，说明企业已成为行业协会的主体。从行业代表性看，有62%的协会，企业会员在全国同行业企业的覆盖率超过50%，35%的协会其会员覆盖率超过80%。因参加行业协会的多为行业内大、中型骨干企业，因此企业会员产量超过同行业产量50%的行业协会达85%。企业会员销售收入超过全行业销售收入70%的协会达90%。

6. 行业协会的自身建设。各行业协会均根据本行业的情况，设置了较为健全的分支机构和常设办事机构，分支机构一般是根据协会的行业技术特点或工作便利情况，分设各种专业委员会或分会、工作委员会等等。分支机构与协会既有整体性，又有相对独立性。常设办事机构一般人员不多，平均每个协会为10.9人，但承担着协会大量的日常工作和与分支机构联系协调的事务，是目前行业协会工作的骨干力量。从协会工作人员年龄构成和文化程度构成来看中青年业务骨干占一半以上。

（二）阻碍中国行业协会发展的因素

1. 行业协会的地位、职能模糊，与政府部门的关系不顺。许多行业虽然成立了行业协会，但本应由政府部门转移出来交给行业协会以及可由行业协会协助政府部门开展的许多工作并未落实到位。有些本应有行业协会来做，有些则需要行业协会参与工作。但相当一段时间这些工作大多把在部里的生产司、科技司手里。由于各部门都参与，使得行业协会越是跨的部门多，就越难发挥有效作用。

产生这一问题的根本原因在于政府职能转变、机构改革、政企分开严重滞后于改革和发展的要求。值得注意的是一个认识上的差距：那就是行业协会能力有限，政府部门难以向协会转移职能和理顺关系。这种认识常来自政府。诚然，职能转移给协会确实不是一件简单的事情，需要有个过程。政府职能的设立和有效行使，一靠行政权利，二靠一批懂专业、有知识和经验的专门人才，三靠资金设备的支持，包括政府的办公条件。正因如此，政府转移职能给协会组织，不是简单的撤并机构、下发文件就可以完成的，而是要在转移职能的同时为协会创造条件，使其能够得到有经验的专业人员，和能够得到用于履行职能所需的资金设备，以及调整原来为政府服务的有关机构的工作联系。行业协会亟待培育和发展，但也不能因协会发育尚不健全就拒绝职能转移。只有实行职能和履行职能条件的同步转移，才能促进行业协会的健全和完善，政府职能的转移才能真正落实。

2. 行业协会“官方”色彩较浓，与受原部门制约较多的现象并存。这两种现象源于同一个问题，即目前的行业协会大多是政府批准组建的。所谓“官方”色彩较浓，有两层含义，一是政府组建，均有一个政府部门作为“指导”或“挂靠”部门，二是相当一批行业协会的领导中有各类政府官员出任。

目前行业协会“官方”色彩较浓的问题，主要来自两个方面的原因，一是现行法规规定行业协会设立要由政府部门批准并须有业务主管部门和挂靠单位，最初多采取政府出面组建；二是在改革过程中，一些部门率先进行政府机构改革试点，撤并了一批机构，减少或转移了职能，那部分转移的职能多数给了随之组建起来的行业协会。由于政府职能转移尚需一个过程，转移初期还不彻底，协会履行职能是政府职能的继续或靠政府职能的“余威”，给企业感觉是“政会不分”，“官办协会”。

行业协会的工作受原部门制约较多，也是因为现行行业协会多是部门组建的，从部分职能乃至人员、经费以及办公条件多是由原部门提供的，协会工作必然或多或少的受原政府部门的制约，就无法发挥行业协会应有的职能。

3. 协会设置混乱，交叉重复时有发生。目前，我国多数行业协会实质上还是部门管理下的行业协会。从部门管理转向行业管理，培育和发展行业协会，发挥行业协会在行业管理中的作用是改革的大趋势，但行业协会的组建仍是在原有部门框架下进行的，各部门组建行业协会时，缺乏统一的行业协会规划和立法，就会出现行业协会设置混乱和重复交叉。由于协会设置混乱，协会交叉与重叠，使一些行业性活动不能很好开展，国际交流多头，行业协会权威性受到损害，也给企业增加了负担，不利于行业协会健康发展。

4. 经费困难是行业协会普遍存在的一个问题。如前所述，各协会采取多种方式，通过多种渠道筹资，除少数协会经费稍宽裕外，决大多数协会都是勉强维持。现在的问题是，不少协会，为了取得经费上的支持，依托在某个大企业、大集团、大单位里。这种作法从长远看，不利于协会的公正性，不利于协会的健康发展。

第三节 中国行业管理的总体构想

一、从部门管理向行业管理转变

（一）部门管理体制改革的必要性

我国产业管理是套用前苏联的部门管理模式分级、分部门进行管理。从组织形式上看，基本分为四个层次，国务院一级是各专业部，省、市、区一级是各专业局，地、县也是局。专业局下面一级是各专业公司，公司下属者是基层

工厂企业。虽然在50年代中期、60年代初期和82年有三次较大的机构改革和变动，但基本上是在企业隶属关系上进行变动，只是部门的分开或合并，企业的上收或下放，始终不能打破部门、地区的条块分割。

这种条块严重分割的组织体制，更由于各级业务主管部门在组织和管理上习惯于用行政手段直接指挥、干预生产，处理大量本来应由企业自己解决的微观方面的管理，因而造成的宏观或中观行业管理的极度混乱、落后。具体表现在：

1. 重复建设，盲目发展。部门管理导致部门所有倾向，“小而全”、“大而全”、“自有自便当”的意识严重，一个部门只要有利可图，甚至无利可图，仅仅出于指挥可靠、使用方便，就可能热衷于搞属于其他部门管理范围的产品和业务。

2. 专业化程度低，企业结构不合理。

3. 能源、原材料不能择优供应，分散浪费严重。

4. 各自为政，严重妨碍技术进步。

5. 影响对外竞争，主要表现在进口和出口的两方面。

6. 形不成完整的信息反馈系统，决策比较乱。

上述情况表明，我国的部门管理体制不但落后，而更重要的是已经阻碍中国经济的发展。

（二）建立行业管理的理论依据与实际基础

1. 部门集中管理的体制有其一系列的理论依据，其中最主要就是社会主义是产品计划经济。这个长期以来禁锢人们思想、窒息了社会主义经济充分活力的理论，在中共十二届三中全会的《决议》中被大胆而明确地突破了。《决议》提出了社会主义是有计划的商品经济的理论，这是对马克思主义理论的创造性的发展。也是中共十五大提出社会主义市场经济的基础。第一，首先提出了计划在社会主义经济中的重要地位，社会主义经济不是那种完全由市场调节的市场经济；其次，明确了社会主义经济是商品经济，价值规律还在经济生活中起巨大的调节作用；第三，实行计划经济不等于指令性计划为主，指令性计划和指导性计划都是计划经济的具体形式。指导性计划主要依靠运用经济杠杆的作用来实现。指令性计划必须执行，但也必须运用价值规律。今后要有步骤地适当缩小指令性计划的范围，适当扩大指导性计划的范围。对关系国计民生的重要产品中需要国家调拨分配的部分，对关系全局重大经济活动，实行指令性计划。对其他大量产品和经济活动，根据不同情况，分别实行指导性计划或完全由市场调节。这就为整个部门管理体制的改革和行业管理的实行奠定了根本性的理论基础。

2. 具有中国特色的社会主义，首先应该是企业有充分活力的社会主义。

增强城市企业的活力，特别是增强全民所有制的大、中型企业的活力，是以城市为重点的整个经济体制改革的中心环节。国家采取各项改革措施，促使国有企业转变为一个相对独立的经济实体，具有自主经营和自负盈亏，具有自我完善和自我发展能力，成为具有一定权利和义务的社会主义商品生产经营者和法人，从而也保证了各类企业可以在自愿和互利的基础上，自由地进行同行业和跨行业的联合，自由地加入和退出各种行业组织。而且，中共十五大提出的“抓大放小”的企业改革政策与措施，促使大量国有中小企业改资为私营企业或股份制企业。企业和行业的相对独立性是行业管理成功的重要条件。

3．明确政企职能分开的必要性和政府机构管理经济的职能。政企不分，企业实际上成为行政管理的附属物。今后各级政府部门原则上不再直接经营管理企业，而主要是通过制订各种经济政策、法规、运用价格、信贷、税收等经济杠杆以信息来指导和协调国民经济各行业和企业的经济活动。全国性和地区性的国营大公司，是在国民经济发展的需要和企业互有需要的基础上建立的联合经济组织，它们必须是企业而不是行政机构。这样，就从理论上明确了政府在行业管理中的职能和作用。

二、中国行业管理的总体建设

（一）中国行业管理的总目标与模式

1．行业管理的总目标。我国社会主义市场经济的性质和经济体制的改革要求决定了行业管理的目标。行业管理的总目标，就是要在保证社会主义市场经济的前提下，从生产力发展的客观要求出发，彻底改革我国长期以来的部门集中管理体制，改变部门规划割裂行业规划、部门管理阻碍行业管理、只有部门管理没有行业管理的不合理状况，按行业规划、按行业组织管理，充分扩大国有企业的生产经营自主权，发展民营企业，促进和加强企业在经济活动中的横向联系和联合，加强宏观经济和微观经济的协调，从而建立具有中国特色、企业充满活力的经济管理体制。

2．行业管理模式的选择。行业管理的总目标和现行体制的各种特点决定行业管理模式的选择。行业管理要求在社会主义市场经济的基础上简政放权，搞活企业。长期依附于政府有关部门的企业，一旦从政府机构的束缚中解放出来，必然要加强相互间的横向联系和联合，同行企业就有可能在自愿的基础上组成行业协会，来统一规划、协调、沟通同行企业的生产经营和合理布局，为企业服务，促进行业的共同发展。行业管理又要求加强和完善政府管理经济的职能，就是要使政府部门从以往部门的集权管理转变为行业的宏观协调，主要通过各种经济方针、政策和指导性计划而不是指令性计划指标来实现国家对整个产业的管理。更重要的是，行业管理要求宏观经济与微观经济的充分协调，

把政府的宏观指导和控制与企业的微观自主经营和充分搞活结合起来，这就要求政府和企业加强相互的沟通和联系，使政府的宏观指导促进企业的微观搞活，使企业的微观搞活完善政府的宏观控制。因此，从行业管理的总目标和经济体制改革的要求看，我国的行业管理应当也应该采用第三种模式，即产业界与政府相互作用的行业管理模式。

（二）行业管理的组织建设

实行行业管理的目标，必须有一定的实施组织体系。按照我国国民经济和社会发展的奋斗目标，到2010年间形成比较完善的社会主义市场经济体制。行业管理可按新的体制模式运行。我国的行业管理体系，将形成两个主体多种层次的管理体系。一个主体是政府行业管理机关，代表国家履行行业管理职能，主要以法规和政策手段为主，是一种调控和干预性管理；另一个主体是众多的行业管理组织，以协调服务为手段，实行自主协调行业管理。行业管理组织又可分为两个大层次，一个层次靠近政府，是一批大的行业协会和行业联合会，属半官半民性质，以协调手段为主，是一种引导推动性的管理；另一层次是以产品协会为特征的行业协会，属民间性质，以服务为主要手段，是一种自律性的管理。这样组成一种分工合理、各具功能优势、涵盖全社会，既能真实反映企业和行业情况，又能顺畅有效体现政府意志的行业管理新体制。

目前，主要正在进行三个方面的改革与新建，努力达到理想的目标。

1. 国家机构的设置及其在行业管理中的作用。行业管理体制是对部门管理体制的根本改革，不仅要求充分改变企业在经济生活中的地位和作用，而且还要求对政府管理部门作相应的改革。这种改革有两方面的内容：一是对政府机构的组织设置进行改革，一是对政府机构管理经济的职能进行改革。

按照中国共产党第十五次全国代表大会和十五届二中全会的要求，国务院提出了国务院机构改革方案，并在九届全国人民代表大会第一次会议上通过。这次机构改革的原则是：

（1）按照发展社会主义市场经济的要求，转变政府职能，实现政企分开。要把政府职能切实转变到宏观调控、社会管理和公共服务方面来，把生产经营的权力真正交给企业。

（2）按照精简、统一、效能的原则，调整政府组织结构，实行精兵简政。加强宏观经济调控部门，调整和减少专业经济部门，适当调整社会服务部门，加强执法监管部门，发展社会中介组织。

（3）按照权责一致的原则，调整政府部门的职责权限，明确划分部门之间的职能分工，相同或相近的职能交由同一个部门承担，克服多头管理，政出多门的弊端。

（4）按照依法治国、依法行政的要求，加强行政体系的法制建设。

经过这次机构改革，国务院原有40个部门为减少为29个。改革后的国务院行政机构分四大块：宏观调控部门、专业经济管理部门、教育科技文化、社会保障和资源管理部门与国家政务部门。其中宏观调控部门与专业经济管理部门与行业管理直接有关。

(1) 宏观调控部门。宏观调控部分的主要职责是：保持经济总量平衡，抑制通货膨胀，优化经济结构，实现经济持续快速健康发展；健全宏观调控体系，完善经济法律手段，改善宏观调控机制。

国家计划委员会更名为国家发展计划委员会。保留国家经济贸易委员会、财政部、中国人民银行。

(2) 专业经济管理部门。专业经济管理部门的主要职责是：制定行业规划和行业政策，进行行业管理；引导本行业产品结构的调整；维护行业平等竞争秩序。专业经济管理部门都要实行政企分开，切实转变职能，不再直接管理企业。政府与国有企业的关系是：政府按投入企业的资本享有所有者的权益；向企业派出稽察特派员，监督企业的运营和盈亏状况；负责企业主要领导干部的考核、任免。企业依法自主经营、自负盈亏、照章纳税；对国有资本负有保值增值的责任，不能损害所有者权益。其职能部门有铁道部、交通部、建设部、农业部、水利部、对外贸易经济合作部、信息产业部、国防科学技术工业委员会、国家煤炭工业局、国家冶金工业局、国家国内贸易局、国家轻工业局和国家纺织局、国家石油和化学工业局、国家林业局等。

2. 大型公司的作用与撤销行政性公司。公司是生产经营的基层经济组织，是独立核算、自负盈亏。以盈利为目的的经济实体，也是行业协会的基层会员。而且，大型公司是行业中的重要实体。处理和解决好大型公司与行业协会的相互关系是行业管理成功的重要保证。

首先，大型公司只承担了局部行业管理的职能，而没有也无法承担全行业管理职能，即使某一行业在每一城市只有一个大型公司，公司也只是地区行业管理的职能，它与经济区与全国其他地区同行业企业、公司的协调，只有通过经济区和全国性的行业协会。其次，对那些以局部行业管理来阻挠全行业管理的行政性行业公司要进行改革。目前，不少由行政性公司转变的大型企业公司实质上仍是行政性公司，很大程度上是因为其承担了行业的一些单个企业无法承担的行业共同的事业性事务和协调职能，一旦取消这些公司的行政职能，这些共同的事务和必要的协调就没人管了。因此，行政性公司可以用两种方式改革：一是用一定的行政干预组建起行业协会，然后把公司的公共事务和行业规划、协调权转移给协会，把公司的生产经营权下放给下属企业，从而实现行政性公司的彻底改革。二是先通过以行政性公司下属的骨干企业为龙头组建企业性公司，使行政性公司解体，再组建行业协会，把同行业公司间、企业间的共

同事务承担起来，并对行业企业的发展进行规划、协调、沟通和服务，实施行业管理。

3．全国性和地方性的行业协会。行业协会是同行企业在自愿基础上组成的松散组织。其主要职能有两个方面：为同行企业服务，作政府有关部门的参谋。要发挥行业协会的作用，必须注重创造条件使行业协会成为行业的信息中心和权威组织。作为信息中心除了搜集国内外同行技术经济有关信息，还可考虑改变国家计划通过有关部门下达到企业的老办法，国家除少数指令性计划下达到有关企业外，大量的指导性计划可以下到行业协会，由行业协会以信息的形式定期向同行企业发布。此外，随着对外经济的开放，对外经济贸易发展，极需行业协会在技术引进和出口贸易上加强对同行企业的信息指导。作为权威组织，主要是使行业协会的任何重要的方针、政策、标准和建议都成为政府有关部门决策的重要依据。凡涉及行业内部企业之间的建议、标准等，如技术标准的制订、企业结构的改组等，政府部门一般都应采纳，只有涉及到其他行业的政策、建议，才由政府部门平衡仲裁。行业协会要成为行业的权威组织，不仅需要有关综合行业部门的重视，还需要财政、信贷、税收等国家经济管理部门的支持。

三、中国行业协会的改革趋势

行业协会，既要为企业服务，又要为政府服务。党的十五大明确提出，实现政企分开，把企业生产经营管理的权利切实交给企业；改革机构，建立办事高效、运转协调、行为规范的行政管理体系。与此同时，提出“培养和发展社会中介组织”的要求，改革时机趋于成熟。

（一）政府机构与行业协会各司其职

从一般意义上讲，在市场经济体制下，政府对国民经济的管理是宏观管理，对行业和企业的调控是一种政策诱导，例如产业政策。而大量的行业内的生产组织协调和规划管理任务是同行业企业组织起来的行业组织来实现的。从行业规划、行业标准的起草到行规行约的制定、行业价格的协调，行业统计、行检行评乃至生产许可证和配额的发放，产品认证制度的具体实施，以及企业技改贷款的贴息等等都应逐步放到行业协会。

行业组织在行业管理方面的职能与政府不同，其主要内容包括行业内部的组织、协调、服务和监督。这类职能的着眼点不在于“管”上，而在于对企业的协调与服务上，概括为“行业自主协调”职能。“行业自主协调”，主要是指为同行业企业服务，协调同行业企业之间的各类矛盾，在政府与企业之间发挥桥梁与纽带的作用，把国家宏观经济调控目标、政策取向传导给企业，把企业的意见和行业的要求转达给政府，维护行业利益，同时根据本行业的特点进行

行业统计，编制颁发行业发展现状及发展规划和发展趋势等指导性文件，搞好信息集散与展览促销等开拓市场方面的服务工作，协调行业内部资源配置和价格等利益关系，制定行规行约，组织行检行评，开展技术联络、指导、咨询、培训等工作，对企业加以支持和引导。这种职能是行业组织成员赋予的，是一种企业在市场竞争中自愿自律，民主管理的理性行为。

“政府管理企业”到“行业自主协调”是从分工角度对政府综合经济部门和行业组织各自职能的一种大致概括，一般的讲，政策、法规性的工作，多应由政府承担；一些技术性质的工作和决策的前期工作，更多的交由协会去做。事实上，两者在经济运行过程中既有合理分工，又有相互补充和相互配合。具体而言，两者这种分工和协作关系大致可以归并成以下三个方面：

1. 行业发展中具有决策性质的职能，如确定行业发展目标、发布产业政策、颁布行业法规等，主要由政府部门或政府部门授权的单位承担，行业组织可以协助开展基础性工作。

2. 行业发展中属于推动和引导性质的职能，政府部门和行业组织可以合理分工，互相配合。例如，行业发展问题的研究、情报信息的集散、经济与技术方面的培训、科技成果的推广、产品质量认证、生产许可证制度的实施等。在这些工作中，有些可以按不同层次进行分工，有些则需要政府组织和委托。

3. 同行业企业间属于自律管理性质的工作，如行业标准、技术标准、市场协调、价格协调、行检行评、展览促销等。这些工作主要应由行业组织独立承担。政府部门可以通过制定有关法规，对此类工作涉及到的某些原则问题做出一般性的规范和指导。

（二）行业组织的改革办法

国外的行业协会大都是自下而上，民间自发组织起来的，我国的行业协会大都是自上而下由政府专业经济管理部门出面组织或由专业经济管理部门改建成的。因体制羁绊，这些行业协会作用尚未得以充分发挥。但这是我们培育和发展行业协会的现实基础。重新组建自下而上的行业协会只是在少数原来未成立协会的行业。大部分行业还应在原有行业协会基础上整顿、调整和提高。

1. 行业组织的调整、发展和完善。相应调整现有行业协会，对现有协会该合并的要合并，该整顿的要整顿，有些要改组，有的确实开展不了什么工作的协会也要撤销。把目前覆盖跨度过大、不利于开展行业与协调工作的行业组织适当划小，同时把覆盖跨度过小、不成其为一个行业的行业组织和交叉重复的行业组织适当归类合并。绝大多数行业协会要完善提高，还要合理组建一批新的行业协会。由于多方面的原因，目前我国行业组织的分布很不均匀，全国性的行业协会，60%以上集中在机械、轻工、化工三大行业，地方性行业协会则较多分布在沿海一些改革开放较快的地区。要使行业组织真正成为行业管理

的主体之一，仅仅依靠目前这些行业组织的力量是远远不够的，必须在转换政府职能、改革政府机构的过程中，把一部分职能、人员分离出来，同步发展行业协会组织。

行业协会要搞好，必须把为企业、为行业、为政府服务作为立会之本，真正把行业协会放在为企业服务的位置上，坚持民主办会的原则，扩大协会领导层中企业家的成份，加强与企业的沟通，根据企业的需要不断扩大服务领域，得到企业和行业的认同。

2. 建立科学的组织网络体系。建立行业管理新体制，宜设立两类行业组织：一类是行业协会。主要指量大面广的专业性协会。它是根据企业需要组成的自律性行业组织，它贴近企业，侧重为企业服务，经费主要靠企业缴的会费，办事人员从企业选派或聘任，它的领导层由企业会员代表民主选举产生。这类协会包括全国性和地域性两种类型。地域性行业协会有同一行业类别中的企业自主组建，其发展不应受行政区划的限制，应发挥中心城市工业门类齐全、流通发达、经济辐射能力强的优势，注重在中心城市中建立。而全国性的行业协会则应在全国范围内的同一行业类别中组成，其覆盖行业领域一般不应小于1个行业小类（否则不成其为一个行业），不大于2个行业中类（覆盖领域过大，不利于开展行业协调和服务工作），同时为体现协会的全行业性，其覆盖企业的销售额不应少于全行业的70%。为了防止全国性行业协会与地方性行业协会在组织体系上发生摩擦，全国性行业协会一般不宜设立地方分会，主要通过专业委员会开展工作。行业协会主要承担为同行业企业服务的功能，初建时在经费、人员等方面采取“民办官助”的办法由政府多给予一些支持，以后逐步向民间性、自律性行业组织过渡。

另一类是行业联合会。这类联合会可有两种：一种可由国务院原专业经济管理部门的一部分改建而成，其成员由同一行业类别中全国性行业协会组成；各行业协会及联合会可以组成全国产业经济联合会。产业经济联合会的主要职能是把工业作为一个整体，针对工业发展和改革中的一些普遍性问题如产业发展战略、体制改革、技术进步、企业管理、产品质量、市场秩序等，开展调查研究，提供政策建议，加强对行业的引导。在新的管理体制下由它联合全国和各地行业组织形成政府经济部门联系各行各业的一个支撑体系，可挂靠在国家经贸委，协助政府推进国有企业结构调整、扭亏增盈、加强管理等方面开展调研、咨询工作，以及制定相关法规、政策等前期工作，并对联合会的成员进行指导、协调和监督。行业联合会这类组织贴近政府，是政府贯彻实施政策所需要的，应更多为政府服务，因而转制时，最好转职能、转人员、转经费同时进行，政府交任务，给事业单位编制，不予行政权力，初建时定位“半官半民”，以后逐步向“民办官助”过渡。

思考题

1. 行业管理的发展层次与模式有几种类型？
2. 大型公司在行业管理中的地位与作用是什么？
3. 行业协会的性质与职能是什么？
4. 建立中国行业管理体制的必要性与基础有哪些？
5. 中国行业管理的总目标与模式是什么？

第十七章　中国产业政策

虽然产业政策这一概念的正式出现是在20世纪70年代以后，且我国正式颁布的第一部产业政策是1989年，但若从产业政策是调节产业间和产业内的资源配置的一种政府手段这一现代角度来看，那么早在人类最古老的产业——农牧业的出现和最早的国家政权建立以来，某种具有现代产业政策思想的经济政策就已经出现了。这些政策对中国特定的社会发展走向影响重大。特别是洋务运动以来，出现了相当明显的现代产业政策特征的经济政策并发挥了很大的影响。故本章以洋务运动作为对中国产业政策回顾的起始，重点介绍新中国建立以来，给我国经济、社会带来巨大发展的“产业政策”。为了便于表述，本章在提法上，对近代具有中国特色的传统“产业政策”统称为“产业政策”。

第一节　新中国建立以前的产业政策

一、洋务运动时期的产业政策

1840年鸦片战争的失败，西方列强的坚船利炮，不仅击溃了满清封建帝国的军事力量和闭关锁国政策，也打破了中国人对自己传统文化、政策的盲目自信。在古代中国，封建统治者为了维护其统治，大力推行抑商政策并从儒教义利观出发在伦理道德上贬低商人、手工业者地位，致使民间多数公民普遍存在商事和手工业属于“末技”的心态，直到被炮火震醒。另一方面，清政府又承受到国内前所未有的冲击，太平天国的燎原之势使得清政府迫切需要借助西方军火来镇压太平天国运动，由此开始了以洋务运动为代表的引进西方现代产业的行动，在客观上成为中国机器工业的开端，具有特殊的历史意义。

洋务运动大致分为两个阶段。第一阶段大致从19世纪60年代开始到70年代，此阶段洋务派官僚为了镇压太平天国的起义，在购买洋枪洋炮装备自己军队以“借师助剿”的同时，已开始研制新式武器，从而开始了以“求强”为口号的军事工业扶持政策。从1861—1894年间，清政府直接动用了相当于当时一年的财政收入，大约4 500万两白银的经费，在各地先后建了大小19个枪炮厂和军用船舰制造厂。其中规模较大、历史较久的，有江南造船局、金陵机器局、福州船政局和天津机器局等。但由于当时中国的资本主义工业根本没有

充分发展的机会，故从19世纪60年代中国的生产力发展水平来看，当时根本没有条件建立自己的近代军事工业。所以洋务派为了维护封建统治，而将外国资本主义的机器设备硬搬进来安装在中国封建土壤上，建立军事工业。表面虽然庞大，实际没有稳固的经济和社会基础。因此，要经营这些军用工业，在生产技术等方面都不得不依赖外国侵略势力，效果并不理想，由此引发了洋务运动的第二阶段。洋务运动第二阶段大致从19世纪70年代到19世纪90年代。如上所述，洋务派官僚原以为：只要依靠洋人、用洋机器建立起军事工业，能研制洋枪洋炮洋船，便达到“自强”目的。然而，实际情况比他们主观想像复杂得多。其首先遇到的表面困难便是经费和原料的不足。为了解决军火工业经费上的困难，洋务派官僚对外国资本主义国家以工商致富，由富而强，十分羡慕，故认为“富”是“强”的先决条件，从而由“求强”转向“求富”了。该阶段主要是在“求富”的名义下，围绕军事工业开展创办民用工业，如煤铁、铁路、电报等企业，妄图通过“求富”活动，来支撑和发展军事工业，以维护他们的封建统治。另一方面在当时的中国由于外国商品的推销和前段时期军用工业的强行开展，自然经济已开始逐步解体，农民和手工业者大批破产，已出现了发展民用工业的一些客观条件，刺激了某些官僚、买办和商人产生了投资于近代企业的兴趣。对于这些民间工商业，洋务派既想将其吸收到自己方面来以增加自己势力，又不想让他们超出封建统治阶级的利益范围。所以其对民间工商业也承袭了封建社会一贯的对民间工商业的控制政策。其形式为给每个民用工业都挂上一个“官”字：由清政府全部出资的，叫“官办”；部分由政府出资，部分是商股的，叫“官商合办”；企业资金主要是私人的，称为“官督商办”。三种组织形式中“官办”是少数，而原定“官商合办”而能继续下来的几乎不存在；“官督商办”的则占绝大多数，这种组织形式最适合于封建政权代理人对新式企业的控制。从70年代开始建立的近代民用企业包括运输、采矿、冶炼、纺织等各个部门，到90年代甲午战争止，其中规模较大的有轮船招商局、开平煤矿、唐山胥各庄铁路、天津电报总局、兰州机器织呢局、上海机器织布局等等。这些民用工业客观地成为中国民族资本近代工业产生的主要途径。

从以上洋务派发展工商业的各种政策可见，其具有明显的产业结构和产业组织政策的特点。尽管洋务派扶持这些机器工业的初衷是为了维护其封建统治，故也极力阻碍民间工业的发展，但洋务派官僚直接采用机器进行生产与手工工场自发地向工厂过渡不同，机器生产力的性质要求生产关系与之相适应，这是客观经济规律。它们使用了近代机器，集中雇佣了一批工人，结果培养了中国最早的一批工程技术人员和技术工人，因而在客观上对中国资本主义工业的产生起到了一定的促进作用。所以有些“官”字头的民用工业转化为“商

办”，成为民族工业，绝不是偶然的。综上所述，洋务派官僚在采取创办近代机器工业的政策时，其初衷只不过是想采用资本主义的机器生产方法，而不改变封建主义的生产关系，根本没有发展资本主义经济的意图。但客观事实的发展并不以封建统治者主观意愿为转移，既然利用了资本主义的生产技术和生产方法，势必导致生产关系的逐渐改变，由此洋务运动中各种产业政策的实施客观上推动了民族资本主义工业这支产业力量的诞生。

二、民国时期的产业政策

洋务运动在客观上引进了民族资本主义的诞生因素，但并未如其本身所愿给清政府封建统治的“长治久安”带来什么帮助，历史的潮流不可阻挡。1911年10月10日武昌起义爆发并迅速取得胜利。1912年1月1日孙中山在南京就任临时大总统，宣告南京临时政府成立，从此开创了中国的新纪元。民国期间中国历经南京临时政府、北京政府和国民党统治几个阶段，其相应的产业政策与封建时期相比有不同的新特色。

（一）民国初期的产业政策

1. 南京临时政府的产业政策。民国初期，南京临时政府虽然只存在了短短的3个多月时间，但它却是中国历史上第一个资产阶级共和国性质的革命政权，具有重要的历史地位及其影响。因此论述民初的经济政策，不能不提到南京临时政府的有关措施。不过南京临时政府成立之际，政局动荡、百废待兴，需要解决的各方面问题纷繁复杂，加之其本身存在时间甚短，故不可能制定颁布系统的经济政策。但是，作为第一个资产阶级性质的革命政权，临时政府为保护工商业者的利益和促进实业的发展，仍然颁布了一些有关经济方面的政策和采取了相应措施。其中比较具有产业政策特色的可说是“倡导贫农垦殖”。中国是一个农业大国，贫农不仅关系到民生大计，而且也是工商业发展之基础。因此南京临时政府对贫农之事十分关注。孙中山就任临时大总统后亲自下令内务部要关心农事，为了春耕顺利进行帮助农民解决耕具等困难。另一项措施就是鼓励开垦荒地，规定凡垦辟荒地者予以五年不升科的优待；对于呈请垦荒者，实业部和内务部均给予积极支持和保护。此外为推动农垦事业发展，财政部曾拟订创办各种农业银行的计划，但终因种种原因无法付诸实现。值得一提的是，黄兴、蔡元培等主要领导人还亲自于1912年3月发起成立拓殖协会，由黄兴任会长，其宗旨是“拓地垦荒，殖产兴业”，从中可以明显地看出其产业扶植的倾向和南京临时政府“兴农垦殖”的决心。除此以外南京临时政府还广泛地支持各种除农业以外的工商实业的兴办，可以说南京临时政府虽只存在短短几个月时间，但其积极推行了一系列促进实兴发展的政策和措施，应予充分肯定的。

2.“北京政府”的产业政策。南京临时政府随袁世凯篡权后解散，史称1912年至1927年为“北京政府”时期。洋务派所办的军事工业也就转到了北洋军阀手中，其民用工业也转到了北洋军阀手中成为官僚资本企业。北洋军阀掌权后为维护其反动统治，一方面不断新建和扩建军事工业，另一方面又利用其官僚资本企业和各种苛捐杂税排斥打击民族工商业。

“北京政府”在以“工商立国”和保护工商业发展方面可以说是承袭了南京临时政府的观点，将之作为经济方面的主要国策，而由于其承续时间较前者长得多，故有可能制定出更多的政策以予扶持。北京政府有关产业政策方面的思想可以说是农、工商、基础产业并重。首先是保护工商业发展方面。1913年2月，担任工商总长的刘揆一在阐述工商部的工商政策时，即特别强调：中国旧治，尊士重农而贱工商。今欲以工商立国，则必于工商业加以极端的保护，而足以鼓励人民之企业心，以正社会上轻实利、好虚荣、昧进取、喜保守之趋向。不仅如此，当时的工商部还具体制定了“培植工商业人才”、“选择基本产业”、“解决资本问题”、“制造精密统计”、“推行度量衡新制”、“设立工商访问局”等一系列措施。为真正达到保护工商业发展的目的，北京政府也制定了一些相应法规与章程，如农商部拟订《公司保息条例》，于1914年1月颁布实行。与此同时，农商部还曾向国务院提议保护工商业法案如“与国际贸易处竞争之地位者”，“为制造品原料者”等的税收予以适当减免，有明显产业扶植倾向。

其次，“北京政府”对发展农业也十分重视。1914年农商部提交国务院审议通过的提案曾强调：本部对于工商政策，采取保育主义，故有公司保息条例立设。然农产品为各种制造品之原料，不有以增殖之，则工商业之发展，永无可望。故保育主义，又当移之于农业。有明显的“农业保育”政策之影子。“北京政府”发展农业的政策也如南京临时政府一般首先是大力奖励垦荒，其次是鼓励多种经营，重视发展经济作物，这可以说是“北京政府”施行的农业政策的一大特点。另外，还大力奖励发展渔业，改良和引进优良品种，创办农棉糖林牧等各种试验场等等。

在各种基础产业中，北京政府对振兴水利也非常重视，认为“水利乃农政之本”，为此特设全国水利局。水利局设立后，确定了“以治淮为全国水利之先导”的方针。随后，水利局奉命公布《各省水利委员会组织条例》14条，拟定《河海工程测绘养成所章程》18条等等。这些新的举措，对于振兴水利、发展农业是有裨益的。其他产业中北京政府对矿务也相当重视，限于篇幅这里不再详述。

总之北京政府的产业政策虽存在有许多缺陷，在执行中也由于种种原因，特别是由于北洋军阀的反动本质未能真正得到贯彻落实，如原要为振兴工商业

而要免去部分税收，但后来反而各种苛捐杂税层出不穷，以对民族工商业进一步榨取，但其对经济的发展也有一定的正面影响。其正面影响大致有促进了资本主义经济的进一步发展和民间实业团体的兴盛两个方面。

（二）南京国民党政府建立初期的产业政策

在“北京政府”统治的本世纪最初几十年间资本主义在中国已有了较快发展，具有了一定的规模，但是从中国国民经济状况的整体来看，资本主义成分仍很薄弱，因此以江浙资本集团为代表的中国大地主大资产阶级，迫切需要有一个代表他们意志的统治政权，努力在中国发展资本主义，并维护他们的利益。而以蒋介石集团为首的南京政府在1927年4月的建立可以说正适合了当时中国经济发展的这种需要。所以从南京政府建立的第一天起，其就是要为江浙资本集团和资本主义发展服务的，为此制定了一系列经济政策，其中涉及到产业的主要有以下几项：

1. 挽救农业危机的政策。虽然北京政府也十分重视农业，但由于北洋军阀的连年内战与自然灾害以及世界资本主义经济危机的冲击，到南京政府成立时已使中国的农村经济衰败不堪。其表现为农村人口大量死亡和离开土地；荒芜耕地增加，农作物减少；农村金融枯竭，农民缺少必要的生产资金和农具。为了挽救农业危机，巩固自己的统治基础，南京政府此间曾经制定和推行过一些有关发展农业生产的政策和措施，比如：

（1）制定土地法规，规定地租不得超过耕地正产物收获总产量的37.5%，同时禁止预租制和押租制；另外还规定用加重和减轻土地税的办法促进土地改良。

（2）加强水利灌溉工程建设，1937年以前，全国共完成了13个灌溉工程计划，灌溉面积达400 000多万平方米，为1936年中国农业的全面丰收多少起了点作用。

（3）设立农作物试验机构，大力推广农作物改良与防止病虫害技术，经过这些工作，中国的传统农业生产出现了进一步向近代化迈进的气象。

（4）建立农村金融机构，加强农贷，缓解农村金融恐慌。此外还鼓励农民开展合作运动的政策等等。总的来看，南京政府为挽救农业危机而实行的一系列政策和措施，有着积极的意义。只是这些政策还缺乏整体规划，实行较晚，有些根本还没有发挥作用，抗日战争就爆发了。所以，从这些政策的实施效果来看，并不显著，也没有从根本上改变30年代中国农村经济的落后面貌。

2. 工业建设政策。20世纪20年代的中国，工业基础仍很薄弱，资本主义的发展远远落后于西方发达国家。南京政府建立后，曾有针对性地制定了一些工业经济政策与发展规划。1928年11月，国民党中央政治会议第162次会议通过了《建设大纲草案》，其中涉及的内容大致归纳有以下几个方面：

(1) 中国经济建设应该尽量利用外资，引进先进技术。

(2) 加强国家对国民生计有重大影响的生产部门的建设与经营，如关系全国的交通事业；有独占性质的公用事业；关系国家前途的基本工业等均提出由国家建设经营。

(3) 提出了国家基本工业建设的规划。

(4) 发展国家资本企业事业的政策。

(5) 鼓励发展私营工商企业的政策。

综观这些政策，明显具有产业结构和组织政策的特点，其实践和推广对当时中国经济的发展是起到一定的推动作用的，其表现为交通运输业和基础工业快速发展，工业经济得到增长。据推算，中国工业经济的增长速度在1926—1936年，平均年增长率6.4%；1931—1936年，平均年增长率6.7%。这就说明中国工业经济在抗战前10年中有些发展，而且后期比前期要快。

总之，1936年中国国民经济的好转和10年中的一些发展，主要是靠了全国广大劳动人民的主体作用，但与当时的一些产业政策也是有一定关系。在产业组织方面，南京政府也曾一度提倡和鼓励私人资本兴办企业，并且使中国私人资本企业在20年代末获得过一定发展，但到30年代中期国民党政府开始建立国家垄断工业体系时，就放弃了对私人企业的扶持，甚至还采取了兼并私人资本企业的方式来扩大和加强国家资本企业的建设。这样做的结果，虽然壮大了国家资本企业和初步形成了国家垄断资本主义工业体系，而且对此后的抗战也起过一定的作用，但却抑制了私人资本企业的发展，尤其是当中国经历了世界资本主义经济危机和美国白银政策的冲击后，中国私人资本企业的发展就走向了下坡路，此后一直没再抬起头来，从而形成了中国私人资本主义经济始终薄弱和依附于国家垄断资本的局面。

(三) 抗战时期的产业政策

抗日战争爆发，致使本已好转的中国经济又开始走了下坡路。自然，抗战期间的任何经济政策都是围绕着夺取抗战胜利而制定的。国民党政府迁都重庆后制定了一系列经济政策，形成了战时经济体制。1938年国民党政府制定了《抗战建国纲领实施方案》，其中有关产业政策的主要部分是：

1. 重视和加强内地（大后方）生产能力，谋求工农业产品自给。包括：将工厂内迁与工业重心西移，形成后方工业基地；发展后方交通运输业；开发大后方农业，鼓励垦荒，整修水利，努力改良农业技术等等。这些政策表现出明显的产业布局政策倾向。

2. 对工矿企业采取扶持政策，奖励轻工业及民间工业，乡村手工业，尽可能作到产品自给。这些政策主要是由于政府已将大部资金精力投入到军、重工业上，而无暇涉及这些轻工业。而轻工业又是国计民生，保障抗战胜利所必

需，必须保证自给自足，故采用奖励、鼓励扶植民间工业发展的政策。表现为一种产业结构与产业组织政策的混合。

3. 各项经济建设均以军事工业为中心，民用产品的生产要服从军用产品的生产。这是抗战时期所不已而为之或者说不得不采取的明显的产业结构政策。

综上所述，上述各项战时产业政策的共同点是，一切从抗战出发，所有政策制定均围绕抗战的大目标进行。通过这些政策所要达到的目的，一是要使经济建设满足前方需要，二是要做到战时人民日常必需品能够做到自给。这些政策的实施从客观上使中国的工、农业布局趋于合理，使战前工、农业相对都比较落后的西南、西北地区都发展了起来。然而，由于这些政策都是以牺牲人民利益为前提的，加上国民党政府有意实施的通货膨胀政策，对全体人民进行普遍掠夺，到战后通货膨胀如脱缰野马，再也控制不住，给全国人民带来了无尽的灾难。

（四）南京政府后期的产业政策

抗日战争胜利后，国民党统治集团利用美帝国主义提供的运输工具捷足先登，大肆推行其接收政策，企图独占胜利果实，为进一步内战作积极准备。通过其经济接受政策的推行，国民党从日军手中获得了巨大的财富，并以此进一步扩大国家资本，形成了国家资本对国民经济各个部门垄断或高度垄断。在此基础上，国民党政府其间推行的与产业有关的政策大致有以下几项：

1. 国家资本急剧膨胀与国家官僚资本的高度垄断政策。通过战后经济接收政策的实施，在短短两三年时间内国家官僚资本又得到急剧膨胀，并且在国民经济中的要害部门形成了高度垄断，这也是南京政府一直期盼实行的政策。除金融领域外，其垄断政策实施得最典型的主要集中在两个方面：

（1）在工矿业方面对重工业的高度垄断。战后工矿业的发展，是在接受原伪工矿企业基础之上起步的。南京政府接受工矿企业单位 2 665 个，其中发还原主经营的只有 352 个，另有 123 个单位拍卖出售给私人经营，其余则全部转化为国家资本企业。同时，即使是发还原主经营的企业，政府也在发还时将敌伪在原企业中的股份改官股，或另加官股进行控制。如果从所占工业比重的情况看，国家资本企业在中国工业中的垄断地位已经达到很高的程度，尤其是在资源、能源和重工业方面，基本上是处于完全垄断状态。

（2）交通运输业等其他方面的高度垄断。国家资本完全垄断了全国的铁路、航空运输和邮政通讯业，还控制了公路运输的 30%、航运轮船吨位的 44%。可见其在交通运输业中的垄断程度之高。另外在商业方面，国家资本的特权公司也形成了垄断，而私人商业机构则在“限额管理”（对进出口贸易实行限额）的幌子下受到严格控制。这些国家资本的商业机构。大都利用接受日

伪商业机构产业的机会进行扩张，同时又加强对人民的盘剥，因而使国家商业资本也急剧地膨胀。在进行国内外贸易活动中，蒋宋孔陈四大派系的官僚们，利用国家商业机构的垄断地位，打着“国营”的牌子，大肆搜刮人民，牟取私利，个个成为罕见的富豪，造成私人资本繁荣的假象。

总之，南京政府在实施经济接受政策后的短短两三年内，在金融、工矿业、交通运输业、商业等方面又推行高度垄断政策，是一种典型的产业组织政策，到解放前夕，国家资本已急剧膨胀到了100~200亿美元，为发动内战积聚了物质基础。

2. 恢复私营工业的政策。抗战前期，大后方的私人企业曾经获得过较大发展，对形成战时后方工业基地起过一定的作用。抗战后期，私人企业开始衰弱，而抗战胜利后，原日伪所占的沿海地区又立刻活跃起来，那些萎缩在大后方的私营业主纷纷重新投入建设，使沿海地区重新成为了国统区的经济重心，这方面，尤以上海为甚：

(1) 鼓励原大后方厂主们回收复区办厂。

(2) 纵容大批政府的接收人员利用经济接受之机，将敌伪资产吞归己有，并转化为资本办厂。

(3) 纵容蒋宋孔陈四大派系的官僚们假借各种名义将国家资本化为己有办厂。

由此可见，私营企业的发展其中实际有着许多泡沫，而且主要是集中在轻工业，其比重达90%以上。

3. 恢复农业生产的政策。抗战胜利时，国民党政府宣布，免除本年度收复区人民的田赋税，大后方则还免除1946年度的赋税。1946年5月以后，田赋税分三期征收，每次免去1/3。当然给予农业短时间免税或减税，主要是由于战时政府从大后方农民手中拿走的太多，而收复区人民亦被日伪搜刮贻尽。就是这短暂的免减税政策，使农业生产有了一些恢复，但这农业恢复的势头却被全面内战打断，并再次遭到战争的严重破坏。

总之，南京政府后期推行的接受政策和此基础之上的一些产业政策虽不是国民党统治集团命运覆灭的直接原因，其直接原因只能是国民党统治本身的反动内在性质决定的，但这些经济政策所导致的严重腐败、经济极度缺乏活力和失调造成国统区经济的全面崩溃确也有相当的作用。

三、革命根据地新民主主义经济的产业政策

在中国共产党领导下的革命根据地（和以后的解放区）中出现了一种崭新的经济形式，这就是新民主主义经济。新民主主义经济使得当时的中国出现了两种经济制度相对峙的局面，并随着中国共产党及其领导的革命根据地的发展

而壮大，最终在全国范围内取得了胜利，为中国革命的成功提供了有力的保障。新中国建立前的新民主主义经济在不同时期均有一些相应的产业政策，主要有以下两个方面：

（一）农业政策

革命根据地从建立之初就遭到国民党反动派的军事“围剿”和经济封锁。为保证革命胜利进行，根据地人民在中国共产党领导下开展了全面的经济建设。根据地经济建设的中心任务是“发展农业生产，发展工业生产，发展对外贸易和发展合作社”，并明确指出“农业生产是我们经济建设工作中的第一位”，由此确定了农业在整个新民主主义经济中的地位。从在井岗山建立第一个革命根据地开始，党在各个时期制定的有关促进农业生产的政策主要有：

1. 开展土地革命，改革旧的土地制度，将土地分给农民，大大激发了农民的积极性，解放了农村生产力，使农业生产得到了发展。

2. 党和民主政府具体直接组织和领导农业生产，有组织地调剂劳动力和推动妇女参加生产，以解决劳动力缺乏；发动农民开恳荒地，实行奖励开荒政策；组织群众兴修水利和开展积肥运动等。

3. 抗日战争时期执行减租减息政策，停止没收地主土地政策以巩固和扩大抗日民族统一战线，也同时削弱了地主对农民的封建剥削，提高了农民的经济和政治地位，调动了他们的生产和革命积极性。

4. 广泛开展大生产，以克服日寇的“三光政策”和国民党的第三次反共高潮带来的困难。大生产运动“包括公私农业、工业、手工业、运输业、畜牧业和商业，而以农业为主体”。大生产运动满足了边区军民生活的需要，有力地支持了抗日战争。开展农业互助合作运动，有组织地调剂劳力、耕具、农具等，以解决普遍存在的农业生产资源不足的问题。该政策始终贯穿于革命根据地初创时期，抗日战争时期和解放战争时期，在当时对农业生产特别是对帮助缺少劳动力的农户起了相当大的作用。

总之，上述政策的实施使得革命根据地的农业生产得以迅速恢复和发展，有力地保障了新民主主义革命的成功。

（二）工商业政策

土地革命和抗日战争时期的革命根据地多处于边远山区，工商业基础十分薄弱，几乎没有什么新式机器工业。所谓工业，主要是个体手工业，而且又处于敌人的经济封锁之下，所以工商业的主要任务是保证革命战争的物质供应，同时改善人民生活。革命根据地的工商业主要有三种形式：即社会主义性质的公营工商业，半社会主义性质的合作社工商业以及私营工商业。党和民主革命政府对这三类形式都予以了相当的重视，在大力发展公营工商业的同时，还大力发展合作社，将个体工商业者组织起来，进行劳动生产，大大提高了这些个

体工商业的积极性和生产效率。这些经济政策虽曾遭到“左”倾路线的破坏，但最终还是占据了主导地位，有效地促进了根据地工商业的发展，不仅满足了军需民用，克服了敌人的经济封锁，而且使整个革命根据地在反封锁斗争中变得愈加巩固和加强。随着抗日战争和解放战争的胜利发展，解放区不断扩大，大批大城市和工矿区回到人民手中，中国共产党及时调整经济政策，以恢复城市经济和发展生产。其中与产业有关的政策有没收官僚和帝国主义在华资本，收归国有，使国营经济在解放区成为整个国民经济的领导成分。对民族工商业则采取保护政策，使民族私人工商业得到迅速的恢复与发展。不过共产党对私人资本主义的全面政策是利用、限止与改造的政策，即一方面要利用私人资本主义的积极性，以促进国民经济发展；但同时，对它的发展要加以限制，不能任其自由发展，而对一些非法经营，则进行严厉的打击以稳定市场。这些政策对促进城市的经济恢复和发展，起了重大作用，并且沿续到建国以后的经济恢复时期，对解放战争的全面胜利起到了有力的支持作用。

综观近代的产业政策的实践来看，我们可以得到几点启示。

第一，任何产业政策的实现都需要有和平安定的社会环境，动乱、战争只会导致国民经济走向崩溃。中国几千年的历史无数次地证明了这一点。

第二，国民经济的发展要求各个部门实现综合平衡、互相协调。因此单有财政、金融政策及表面上的收支平衡、币值稳定是没有经济基础的，而必须建立在由产业政策来协调的国民经济的各个生产部门协调发展和综合平衡的基础之上。

第三，过分使用行政手段管制经济，只会导致生产的萎缩和经济发展的停滞，而必须按照经济自身的发展规律来管理经济。

第四，公私不分的经济体制必然带来政治上的腐败。无论是封建王朝的此起彼伏，还是国民党统治集团的覆灭，其根源都如出一辙，即统治后期，假公营私，大肆兼并的腐败造成经济崩溃，而这均出自公私不分的经济体制。无论什么样的产业政策，若无一符合经济发展规律的经济体制作依托，均是不可能实现的。

第五，中国共产党带领全国各族人民推翻了国民党统治，建立了新中国。根本原因是：中国共产党领导的是先进的阶级，其政治纲领代表了历史发展的方向，而国民党的统治是反动腐败的。但中国共产党在革命根据地卓有成效地推行新民主主义经济政策，对革命的成功起到了有力的保障，某种程度上看，新民主主义革命的胜利，也是新民主主义产业政策的胜利，这一经验对世纪之交中国进行的伟大的创业具有重要的启示意义。

第二节 新中国建立以后的产业政策

中国共产党领导的民主革命，经过艰苦斗争，终于在1949年推翻了帝国主义、封建主义和官僚资本主义的反动统治，建立了中华人民共和国。中华人民共和国的成立标志着中国半殖民地半封建社会的结束，中国从此进入了一个新时代，即社会主义社会的历史时代。建国以后，在很长一段时期内中国共产党领导全国人民致力于建设一个社会主义计划经济的经济模式，生产资料全部归人民所有，由国家有计划按比例地直接安排整个社会各方面的经济建设，故使得政府有可能直接控制各产业之间的结构比例和安排产业内部的组织模式，由此开始了中国有史以来最大规模的，涉及全部产业的全部方面的产业发展计划。所以建国以后，政府涉及产业的政策可以说无所不包，其涉及面之广，数量之多在整个世界范围内都是居领先地位的。当然，在我们已走上了建设社会主义市场经济道路的今天，再来回顾这段时期的产业政策，可以发现其不可避免地带有强烈的计划经济色彩和当时特殊历史环境的印记，相当数量的企业政策在当时起到了较好的效果，但有些政策不免显得幼稚或者是错误的，总结这段时期产业政策的经验教训对我们现在更好地制定有关产业政策具有现实的启示意义。

一、过渡时期的产业政策

1949年中华人民共和国的成立，只是在政治上标志着社会主义社会的开始，然而真正意义上的社会主义社会是经历了一个从新民主主义到社会主义的过渡期后才得以确立的。关于这一过渡期的界限，《关于建国以来党的若干历史问题的决议》中明确指出是从1949年10月中华人民共和国成立到1956年，这实际上包含了两段历史时期即：国民经济恢复期和第一个五年计划时期。

（一）国民经济恢复时期（1949—1952年）的产业政策

在1949年新中国成立前夕，国民党统治地区的经济已处于一种严重崩溃状态，表现为：工农业生产遭到严重破坏，如1949年生铁产量仅为历史最高产量的13.9%，钢产量仅为17.1%，农业产值下降了两成以上；交通运输严重破坏，如铁路有上万公里线路，3 200多座桥梁和200多座隧道遭到严重破坏；国统区恶性通货膨胀，物价飞涨，市场混乱，投机倒把盛行，工厂停工停产，人民普遍失业等等。所以新中国成立以后，面对的第一件事情就是必须迅速恢复国民经济正常运转，所以这段时期的各种经济政策都是围绕着这一总的经济任务而制定的，涉及到产业的政策，大致有以下几项内容：

1. 没收官僚资本，把官僚资本所有制的经济变为社会主义全民所有制经

济，构成国营经济最主要部分，加以重点支持，使其在整个国民经济中发挥主导作用。在该时期国家用于重工业的投资达21.6亿元，其中大部分用于恢复原有大中型企业和新建的大中型企业。

2. 对民族资本主义工业进行社会主义改造和工业改组，采取一系列政策，扶持有利于国计民生的民族资本中小企业，引导其成为社会主义经济。主要采取了实行以接受国家加工、订货、销售和配售原材料等不同方式收购其产品的形式加以扶持；另一方面针对这些民族资本小、企业规模小、经营分散、协作关系混乱、重复度大等特点，组织企业联营和内迁。这些联营组织有同行业、同地区的，也有跨行业、跨地区的，有一种所有制的，也有跨所有制的，总之以有利于其发展的目标开展。

3. 重视技术和推动技术进步。这主要是依靠原苏联的援助，期间仅原苏联帮助设计的项目即达42个，其中35个项目总投资额估算达34亿元。这些建设项目就当时技术来说，是较为先进的。

4. 设置保护壁垒，鼓励生产出口产品和出口货物。如1950年1月，中国人民政府政务院发布了《关于关税和海关工作的决定》，对不同的产业和产品规定了不同的关税。

5. 促进农业发展。主要是继续土地改革，提高农民积极性和按照自愿自利原则组织农业生产互助合作组织，克服农民在分散经营中所遇到的困难。

上述这些政策具有了某些产业政策的成份，从其实施的效果来看，对于促进当时我国工业生产经营建立正常秩序，调节企业间关系，推动工农业生产的迅速恢复与发展，实现资源的合理配置等都发挥了积极的作用。具体表现为：工农业生产得到迅速恢复并有很大发展，工业方面1952年工业总产值比1949年增长了145%，农业方面1952年粮食产量比1949年增长了44.8%，超过解放前最高年产量18.1%；产业结构方面，现代工业在1952年所占比重上升到64.2%；产业组织方面，大型企业增多，工业企业之间联合开始加强，分工协作有了初步发展。所有这些情况表明到了1952年，由于政策措施得力，中央提出的争取三年内恢复国民经济的任务已经完成，为进行大规模有计划的经济建设创造了条件。从1953年起，我国进入了第一个五年计划建设时期。

（二）“一五”时期（1953—1957年）的产业政策

1952年底，恢复国民经济的任务完成后，1953年党中央及时提出了过渡时期的总路线，即是要在相当长的时期内，基本实现国家工业化和对农业、手工业和资本主义工商业的社会主义改造。随后根据过渡时期总路线的要求，人民政府制定了我国发展国民经济的第一个“五年”计划。“一五”计划的基本任务，概括地说来，就是：集中主要力量进行以原苏联帮助我国设计的156个建设单位为中心的，由限额以上的694个建设单位组成的工业建设，建立我国

的社会主义工业化的基础；发展部分集体所有制的农业生产合作社，并发展手工业生产合作社，建立对于农业和手工业的社会主义改造的初步基础；基本上把资本主义工商业分别地纳入各种形式的国家资本主义轨道，建立对于私营工商业的社会主义改造的基础。围绕着这些基本任务，在《五年建设的任务附表》中又列出了“一五”的具体任务，这些具体任务已体现出了较为系统的产业政策思想，概括如下：

1. 产业结构政策。“一五”期间产业结构明确工业建设以重工业为主，轻工业为辅，其他经济部门在不妨碍重工业发展的情况下按实际需要的人力、物力的可能来发展。

(1) 建立和扩建电力工业、煤矿工业、石油工业、钢铁工业、有色金属工业和基本化学工业，新建立制造大型金属切削机床、发电设备、冶金设备、采矿设备和汽车、拖拉机、飞机的机器制造工业。

(2) 加强对物资的统一集中管理，形成了统配物资、部管物资、地方管理物资三个层次的物资管理体系。

(3) 在财政上提出归口包干的六条方针，保证国家预算的稳固性和可靠性。同时，对国有企业继续实行统收统支的制度，企业除了交税外，还需上交全部折旧和大部分利润。

(4) 劳动管理上，形成了国家对大专、技校毕业生，以及复员退伍军人统一分配制度，国有企业和公私合营企业逐步失去自由用工权利。

2. 产业组织政策。对于产业组织的变化有重要影响的政策主要有：

(1) 集中力量建设一批大型工业项目和技术改造项目，并努力扩大这些产业内的大中型企业的生产能力。

(2) 鼓励行业内个别企业实行公私合营和全行业实行公私合营。

(3) 实行工业经济改组，主要是按照专业化协作和资源合理配置的原则，调整工业组织结构、企业规模，建立各种形式的专业公司、联合公司，以提高工业的生产技术水平和经济效益。

3. 产业布局政策。这一时期，产业布局政策的指导思想是改变旧中国遗留下来的产业布局不合理状况，产业布局重心由沿海向内地转移，对沿海老工业基地进行合理利用、改造和扩建，在内地建立新的工业基地。“一五”期间，全国基本建设投资总额中，沿海占 36.9%，中部占 28.8%，西部占 18%，内地比沿海高 9.9 个百分点；156 个重点项目，沿海只占三分之一，内地占了三分之二。

上述这些产业政策与其他经济政策在“一五”期间起到了巨大的作用，到 1957 年“一五”计划胜利完成。五年中，工业生产总值增长了 128.6%，平均增长 18%，工业在工农业总产值中的比重由 1952 年的 43.1%增到 1957 年的

56.7%，在社会总产值中的比重也由1952年的34.4%增到1957年的43.8%。在生产迅速发展中，出现了许多新的工业部门和新的产品，工业生产的技术水平有了很大的提高。产业结构方面，结构的完整性得到提高，建立了自主型和内需型结构关系，工业化和重工业化趋势初见端倪。产业组织方面，大型企业增多，企业规模扩大，极大地发展了专业化协作和企业之间的联合，成立了行政性专业公司，按行业由专业公司归口领导。产业布局方面曾一度出现过忽视沿海地区发展的倾向，但就总体来说，还是正确的，对全国产业布局基本框架的初步形成、经济建设的全面展开和工业化的大规模推进起到了重要作用。

从以上成绩可以看到，总的来说，“一五”期间的产业政策是成功的，其重工业化的选择在当时客观历史条件下是有其合理性的，对迅速建立起一个相对独立的工业化体系和国民经济体系及较为完整的产业结构起了不可忽视的作用。其偏重建立自主型和内向型的结构关系可以说也是当时客观上帝国主义对我国实行经济封锁政策的历史条件下所不得以而为之的，是被迫的自立更生。不过另一方面，我们也应该看到，“一五”时期开始逐步形成的我国的集中管理体制虽然有当时历史的原因和意识形态方面的原因，但也是我们在急于改变我国经济落后面貌的强烈愿望推动下，一步步自觉选择的结果，到1956年基本完全定型，成为了被国家集中统一的指令性计划和行政手段所支配的产业结构和组织。这种集中管理体制也为以后的“大跃进”埋下了一定的根源。

二、大跃进时期（1958—1960年）的产业政策

第一个五年计划胜利完成后，我国在社会主义改造和社会主义建设方面都取得了巨大的成绩，国民经济和人民生活发生了重大变化。1958年我国进入第二个五年计划时期，但由于缺乏社会主义建设经验，对经济发展规律和中国经济基本情况认识不足，未能正确认识“一五”经济发展较为成功的具体条件，中央和地方的一些领导滋生出骄傲自满情绪，盲目乐观，急于求成，夸大主观意志和努力，使得“二五”计划未能实行，相反提出了“大跃进”的口号，从此进入了三年“大跃进”运动。这个时期“左”的思想错误在经济领域严重泛滥起来，经济决策和指导思想发生了许多重大失误。1958年5月召开的中共八届二次会议上肯定“大跃进”口号并提出了7年赶上英国，15年赶上美国的要求，通过了鼓足干劲、力争上游、多快好省地建设社会主义的总路线。围绕这条总路线，一种只讲速度，不讲比例，只讲钢产量，不讲效益的产业政策开始实施。

1. 产业结构政策。“大跃进”期间全部的产业结构政策可归结为：“以钢为纲”大力发展重工业，单独选择钢产量作为赶英超美的主要比较指标。1958年8月中央决定当年钢产量要比1957年增加近1倍，达到1 070万吨，但这个

指标是超过了实际客观可能的。当年1~8月份钢产量实际只完成450万吨，而要求在剩下的4个月内生产600~700万吨是远远超出了当时的生产能力的，其他配套能力，如交通、能源、电力等也是远远跟不上的。为此，中央采取了一系列措施，主要有：

(1) 各方面停车让路，全力保证钢铁生产。交通、制造、电力、煤炭、劳力技术等必须首先满足钢铁需要。

(2) 大办地方工业，大搞群众运动。这实际已是一种配套的产业组织政策。

(3) 不断追加基本建设投资，扩大投资规模。1958年实际全年完成投资267亿元，比1957年增长90%。

(4) 商业和银行无条件支持工业"大跃进"。商业部门开展大购大销运动，生产什么收购什么，生产多少收购多少。银行无贷款原则，提出"需要多少，就贷多少；什么时候需要，什么时候就贷给"，造成大量赊账和通货膨胀。

2. 产业组织政策。主要有以下几项内容：

(1) 实行地方工业自成体系，加剧了地方性行政垄断。其结果是各地都有一盘棋，缺乏合理的整体规划，基建摊子铺得过大，战线搞得太长，重点建设不能保证。全国施工的大中型项目，1958年有1 587个，超过"一五"时期总和。

(2) 大办工业企业，除极大型企业外，主要靠办中小企业，推动工业高速度发展。与地方工业自成体系相对应，同时实施大办工业企业方针。这段时期，企业数量迅速增长，而由于资源和资金的限制，加之缺乏合理规划和急躁冒进的主观原因，新建成的企业大部分是效益差的小企业，加剧了企业规模小型化的趋势，造成严重的规模不经济。

(3) 大办"小土群"、"小洋群"，发展"五小"企业。为配合中央钢产量指标的完成，全国开展起了一个大炼钢铁、大办工业的运动，大办采用土法生产的小型工业企业。到1958年9月，共建成小高炉、土高炉60万座，到1959年底，共有"小洋群"1 300多个。这些生产出来的土钢、土铁质量很差，很难加工使用，消耗大、成本高。然而，党的八届六中全会上明确肯定了这些运动，只到1960年还认为工业上主要问题还是煤、铁、钢，解决办法是发展"小洋群"、"小土群"，并将它作为一个长期战略方针。在这种思想指导下，各地又发展了大批这类东西，刺激"五小"工业（小钢铁、小煤矿、小机械、小水泥、小化肥等）得到进一步发展。结果在最适宜搞规模经济的煤炭、钢铁、机械等行业中，搞"五小"，造成了严重的规模不经济，使资源遭到极大浪费。

3. 产业布局政策。产业布局当时将全国划分为七大协作区，要求各区尽快分别建立大型的工业骨干和经济中心，形成若干个具有比较完整的工业体系

的经济区域，投资规模大幅度增加，投资的地域分布呈分散化特点。由此导致了产业布局的低效率的开端。

三年“大跃进”的各项政策的实施造成了严重的后果。到1960年，重工业比重高达66.6%，达到历史最高峰，农、轻、重比例变为21.8:26.1:52.1，产业结构严重失调。重工业孤军深入，虽然使社会总产值三年内增加了66.8%，工农业总产值增长了68.1%，但这种经济的繁荣是以产业结构失衡为代价的。片面强调重工业，使资源配置恶化并严重紧缺，农业1959年、1960年连续两年减产，轻工业产值也由1959年的6.16亿元降到1962年的4.34亿元，下降了29.53%。靠抑制消费、挤压轻工业和农业来强行扩大重工业再生产，超出了现实资源供给的可能性，破坏了产业间正常的关联和社会再生产正常秩序。产业组织方面，通过大办企业，小企业增长极快，但大多是封闭性的，相互之间缺乏专业化协作，企业之间联系微弱；企业规模趋小型化，规模不经济。规模结构不合理，表现为集中度低，行政垄断程度高，竞争严重不足。产业布局方面地区行政性垄断分割严重，重复投资，区域内和跨区域的经济协作和经济发展功能很小。

总之，三年大跃进结果造成了巨大的浪费，资源配置效益很差，各部门比例关系严重失调，人民生活普遍下降，在中国经济发展上留下了惨痛的教训，值得从各方面来加以总结。

三、调整时期（1961—1965年）的产业政策

由于三年“大跃进”的失误，造成了国民经济主要比例关系的严重失调，农业、轻工业大幅减产，市场可供商品大幅下降，人民生活受到很大影响。为摆脱困境，使国民经济发展能走上正常轨道，1960年党的八届九中全会决定对国民经济实行“调整、巩固、充实、提高”的方针。从此我国国民经济进入了调整期。在整个调整时期，从指导思想上来讲，是纠正“左”的错误和“大跃进”中一套“左”的做法。首先是纠正“大跃进”时期改革的偏差，加强国民经济管理。加强农业战线，增加农业生产资料的生产；加强缩短工业生产建设战线，特别是压缩重工业的发展速度；加强轻工业和手工业生产，增加日用工业品的供给。在体制方面，主要重新强调和实行高度的集中统一，上收大型企业，加强物资集中统一管理，调低地方、企业留成比例，发展集体经济，恢复发展个体经济、个体经营，利用经济杠杆的调节作用等等。其次，为了克服“大跃进”以来造成的管理混乱，恢复了正常的管理制度和秩序。各条战线在调查研究基础之上，制定了比较完整的管理条例和各项规章制度，如《工业七十条》、《商业四十条》、《手工业三十条》等，强调全国一盘棋，重新实行高度集中统一，各部门、各地方须在国家统一计划下，发挥各自的作用，防止和克

服各自为政的分散主义。其中涉及到的产业政策主要有：

1. 产业结构政策。首先在三次产业关系上提出了农、轻、重的发展顺序，将主要资源用于加强农业。八届九中全会具体提出，在国民经济的安排中，要把农业放在首位，先安排好农业，再安排工业；要努力加强农业战线，适当缩短工业战线，适当放慢经济增长速度。其次在工业生产中，根据农业发展情况，先安排好轻工业，再安排重工业；先生产、后基建，先采掘、后加工，先维修、后制造，先配套、后主机，先质量品种、后数量，以使在现有数量的基础上加强薄弱环节，填补缺门，完善配套，维护设备，增加品种，改善质量，降低成本，提高劳动生产率。当时采取的主要措施有：

(1) 降低工业发展速度，大力压缩基本建设投资，1962 年的计划指标同 1960 年实际情况相比，工业总产值下降了 47%，重工业的产值下降 57%，钢产量下降 68%，轻工业产值下降 76%。

(2) 加强对财政、银行的管理，坚持财政、信贷、市场、外汇的平衡。

(3) 努力促进农业、轻工业、采掘、采伐工业等薄弱环节的发展。如在燃料、电力分配上优先保证轻工业生产的需要。

2. 产业组织政策。配合产业结构的调整，对部分工业企业进行关、停、并、转，调整了企业规模结构。产业组织方面主要采取以下政策：

(1) 针对“大跃进”时期形成的能耗高、效率差的小企业过多的状况，中央 1961 年对工业企业进行了调整，原则上是保留骨干企业，重点裁并中小企业。这实际上是一次产业组织的大改组，使得企业的规模结构符合经济合理的原则。

(2) 试办托拉斯，探索产业组织合理化。当时产业组织中存在的主要问题包括：对工业企业的管理主要采用行政办法，形成条块分割；各个企业分散化经营，专业化协作程度低；实行对企业多头多级领导等，难以进行合理分工和密切协作。针对此情况，中央决定在工业、交通部门中试办托拉斯，用托拉斯形式组织管理。托拉斯性质的工业公司，是集中统一管理的经济组织；是在国家统一计划下的独立经济核算单位和计划单位；是按经济原则实行科学的、高效率的集中统一管理的一种组织形式；是按专业化和协作的原则，统一规划和合理生产、建设，逐步形成专业化生产、大中小型企业相结合的一种生产体系的组织形式；是按照生产、流通的管理规律，使产、供、销全面密切结合起来的一种组织形式。托拉斯对国家负全责，对所属企业实行统一经营管理，有专门的科研、技术开发机构，推动企业的技术进步。

通过以上政策的实施，国民经济发展止住了畸形发展的趋势，全面得到调整，取得了较好的效果。这次调整，主要靠工业，尤其是重工业生产降低发展速度而重建了产业结构的正常关系。到 1965 年工业生产得到比较全面的发展，

工业生产能力有了新的增长，主要产品产量得到恢复提高，质量改善，新品种大量增加；工业经济效益显著增强；工农业内部有了很大改变，企业效益明显提高。1963—1965年，国营工业企业全员劳动生产率以年均23.1%速度增长，1965年达8 979元/人、年，这是历史上的最高增长率，也是历史最高水平。企业规模结构趋向合理化，优化了资源配置；企业技术水平大幅度提高。特别是试办托拉斯后，更利于在企业内部进行科技研究、采用新技术。但是也应该看到，这次全面大调整，从根本上说是被迫的，其目标也仅仅是理顺恢复被破坏的产业间投入产出正常联系，经济体制和经济机制并未发生重大改变，调整行动仍然是采用行政手段实施的，原来条块分割的行政垄断局面并未打破。结构失衡的根本原因，即“左”倾的经济发展指导思想和片面强调重工业超前发展的经济政策，并未真正彻底改变，集中计划管理体制仍然保留下来。因此可以说产业结构的深层缺陷并未真正改善。

四、“文革”时期（1966—1976年）的产业政策

经过1963—1965年三年的国民经济调整，中国国民经济逐步出现了产业结构比较合理，各部门比例比较协调，产业组织结构较合理，企业发展效益较好的局面，国民经济有了进一步发展的较好基础。1964年4月中央制定了“三五”计划，这个计划是比较符合中国实际情况的，应该说如按此计划执行，我国良好的经济发展势头是能保持下去并迅速上升的。然而1966年开始的“文化大革命”中断了这来之不易的经济发展大好局面，经济建设指导思想中极“左”思想重新泛滥，备战思想占据主导地位。原有合理的产业结构和组织关系以及加强经济协作的思想和已形成的专业化协作关系及试办的一些托拉斯失去进一步发展的环境。总的说来，“文革”十年是中国国民经济遭受严重破坏的时期，生产下降，国民经济比例关系严重失调，经济效益严重下降，人民生活水平降低。在“文革”后期，虽曾对国民经济进行过两次调整，但都遭到停顿，使国民经济陷于崩溃边缘。期间产业政策出现了倒退，难以完全分清产业的各种政策，其能被看作比较稳定的，在长期内对产业各方面都起作用的产业政策主要有：

1. 围绕“备战”目的，“三线”工程上马。加快三线建设的主要目标是为了加强我国后方基地建设，为了备战，而非为了经济发展。“三线”工程建设是60年代中期到70年代的基本建设重点，主要是用将沿海企业搬迁到川、云、贵、陕、甘、宁、青7个省区和豫西、鄂西以及湘西、粤西、桂西北、华北、山西、冀西这些全国战略大后方或新增基本建设这两种方式进行新工业基地建设，所以“三线”建设首先是一种以战备为目的的产业布局政策，但另一方面由于三线建设项目主要集中于交通运输、能源工业、冶金工业、机械工业等工业部门，所以也对产业结构有重大影响，也是一种产业结构政策。加快三

线建设的措施主要是下述两条：

(1) 国家投资新建。“三五”期间（1966—1970年）内地建设投资占全国基建投资的66.8%；“四五”期间也达到了53.5%。

(2) 将沿海地区企业向三线地区搬迁，从1964年开始，历时10年，搬迁内地的项目全国共计380个，包括14.5万职工和3.83万台设备。但这些建设项目较多注重政治要求，缺乏经济性，表现为一是化整为零，要求“靠山、分散、进洞”，布局过于分散；二是规模太小，经济性差。这些基建战线规模过大，超过国内负担的可能，物资供应缺口明显；投入资金过多，经济效益过低，造成产业结构的再一次失衡。当然，应该肯定，“三线”工程的建设、工业布局的西迁，增强了西南地区的经济实力，一定程度上带动了西部地区经济水平的提高和发展。其主要问题是在资金资源有限的情况下，没有合理配置好资源，在进行内地建设同时没有充分利用沿海地区投资效益好的优势，来提高建设资金的效益。

2. 重新发展地方“五小”工业的政策。1970年2月通过的《四五计划草案》又重新要求大力发展地方“五小”工业，特别强调要发展中小钢铁厂，各地、县要建立自己的小矿山、小铁矿、小钢厂。其主要目的是要发挥地方，特别是地县两级的积极性，举办为农业服务的能源工业、钢铁等原材料工业、机械工业和化肥工业，为加速实现农业机械化提供物质基础。所以从其目标取向来看可当作是一种产业结构政策，而从其具体作法鼓励各地兴办小企业来看又可认为是一个组织政策和布局政策。其主要扶植措施有：

(1) 财政直接支持。5年内财政部安排380亿元专项资金，由省、市、自治区统一掌握，重点使用。

(2) 新建的县办“五小”企业，在2~3年内所得利润，60%留给县级财政，继续发展“五小”企业。

(3) 对暂时亏损的“五小”企业，经省一级批准，可以由财政予以补贴，或在一定时期内减免税收，对资金确有困难者，银行还可予以贷款。

“五小”企业的大发展，大大增加了企业数目，降低了产品的集中度，改变了企业的规模结构。“五小”企业之多超过合理范围，又不符合规模原则，在棉纺织、钢铁、机械、造纸等行业中，普遍存在规模不经济。另一方面也引起了地方工业的自成体系、重复建设、自我封闭的经济格局，条块分割愈演愈烈，保护主义盛行，使得“竞争过度”与“竞争不足”现象并存。

3. 新兴工业的建设政策。应该提到的是，在“文革”期间我国在吸收国际先进技术，提升产业结构，改进产业组织状况方面是做出了成绩的。期间以引进、重点发展等方式，在石油化工、电子、航天、核工业等部门建立了新的成套生产能力。如70年代初，从日本、美国等国家引进13套化肥生产大型成

套设备，并于1974年以后投产。从日本引进年产30万吨乙烯及配套装置等。这些新型工业大型成套设备的建立一定程度上改变了产业结构和组织状况。第一，提升了我国整个产业结构高度；第二，增加了这些产业中生产的集中度；第三，产品更新，增加了差别程度；第四，这些产业中由于技术水平高，冶金需求量大，提高了产业的进入壁垒。特别是在电子、核工业、航天等与军工紧密相连的高技术领域中，国家计划和自力更生的优势充分体现了出来。在这期间，主要依靠自己的力量，缜密组织，集中投入取得了令人瞩目的成就并形成了相对完整的有一定规模的相关工业体系。这些大型成套新兴工业企业的建立，提高了企业生产规模和工艺连续性，一定程度上发挥了规模经济效益，提高了资源配置效率；另一方面新技术的引进、应用，新产品开发也促进了技术更新和进步，改变了原有产业的供求关系，带动了关联产业的进步和发展。

从总体上来看，“文革”期间上述产业政策实施的后果是产业结构再次失调，产业组织再次分散化，产业布局再次不合理，地区联系协作关系割裂，“文革”初期造成对生产的全面破坏后，工业发展又再度过分膨胀。1971年“四五”计划开始执行，又开始了新一轮的重工业单独发展支撑国民经济高速增长，这一时期重工业平均比重为54%～55%，这是又一次结构重型化过程，重型工业的发展超出了国民经济的承受能力，轻工业和农业再次受到排斥，生产和消费产生了尖锐对立，而且重工业内部也出现了失衡状态，能源等基础产业大大落后于生产消费需求。产业布局的失衡影响也开始暴露出来。

综观我国从建国到改革开放前这段时期产业政策实践的得失，我们可以得到如下经验教训：

1．经济建设指导思想和经济政策的制定一定要以客观经济规律为基础。一定要深入研究客观经济规律，考虑到方方面面的影响因素，而不能只凭主观愿望，一厢情愿地搞经济建设。特别要强调注意供给与需求之间的平衡。

2．产业政策的制定和实施要以提高经济效益为目标，而不能只讲产出，不讲投入，搞群众运动，搞“五小”，造成经济效益低下。

3．产业结构的制定在着眼于国内的供需自我平衡的同时，也要能着眼于国际市场，争取进入国际市场大循环，保持开放，引进先进技术。当然这段时期未能加入国际市场也有客观原因的存在。

4．产业政策的实施手段不能单靠直接的财政支持，而应讲究各种措施并用，特别应多使用间接手段来诱导。

5．产业政策的实施基本单位是企业，要改变以往集中统一管理的模式，提高企业主体地位，增加企业活力。

6．打破地方保护主义，要改变封闭的自成体系的地方经济发展模式和地区分割。要加强地方与地方之间，企业与企业之间的专业分工和协作体系。

7. 产业布局的改变要慎重。要正确估计国际形势，充分发挥各地的资源优势，有计划有步骤地进行，而不要期望一蹴而就。

8. 要注意引进国外先进技术和经验，在立足自力更生的基础上要能利用外部力量加快发展步伐，加强交流，促进技术进步。历史已多次表明凡能合理利用国外先进技术和经验的时候往往也是我国经济发展较好的时候，如“一五”期间。

第三节 改革开放以来我国的产业政策

1978年12月，中国共产党召开了具有历史转折意义的十一届三中全会。全会决定彻底纠正“文化大革命”及其以前“左”的错误，作出了以经济建设为中心和实行改革开放的战略决策，从此我国的社会主义建设进入了一个新的历史时期。改革开放20年，我国社会经济实现了全面的发展和进步，工农业总产值持续高速增长，综合国力显著增强。在这期间日益成熟起来的中国产业政策对此显然是起到了相当重要的作用。另一方面，就从产业政策本身而言，我国在改革开放以前所推行的产业政策很难说是一种规范意义上的产业政策。这是因为，我国以往产业政策的制定和实践是在脱离市场机制这一基本背景下进行的，因此其在根本上似乎并不具有一般产业政策所应有的弥补市场机制缺陷的功能。也就是说，在以往计划经济条件下，我国产业政策实际上是这种计划经济制度的一个不可或缺的重要组成部分，并具体担任了组织、指导和安排经济发展的制度功能。而只有在改革开放后，我国才开始研究规范意义上的产业政策的理论和应用，同时我国经济制度也发生了根本意义上的变化，从计划经济到有计划的商品经济到现实社会主义市场经济制度。所以只有在实行市场经济制度以后，产业政策才能充分发挥其弥补市场配置资源缺陷的根本功能，促进国民经济整体协调地发展。因此，从我国产业政策本身的研究和实践来看，改革开放20年来，也是我国产业政策走向规范、走向成熟的20年。期间1989年3月，国务院颁布了我国第一部真正意义上的产业政策《国务院关于当前产业政策要点的决定》，标志着我国产业政策的实践开始走向成熟；而1994年3月颁布的《90年代国家产业政策纲要》则标志着我国已开始建立以产业政策为中心的经济发展政策体系。总结和研究、了解我国改革开放20年来的产业政策实践经验，对我们深刻理解产业政策是很有帮助的。

一、国民经济调整和“六五”时期(1978—1985年)的产业政策

从新中国成立到1978年底的近30年时间里，我国经济特别是工业的发展

既有过高速增长、协调发展、成绩显著的时期，也经历了大起大落、挫折严重的时期。从总体上看，经过全国人民的艰苦奋斗，在“一穷二白”的基础上初步奠定了社会主义工业化的基础，形成了独立完整的工业体系，各种产品与1949年相比都获得了巨大的增长。但是，期间一些经济建设的教训也是相当深刻的，特别是“文革”十年，对国民经济的全面破坏所带来的后果是十分严重的。到1978年党的十一届三中全会召开前夕，我国经济发展存在着许多严重问题，主要是产品全面短缺；国民经济各部门比例严重失调，突出表现为基本建设战线过长，农轻重比例以及工业内部比例不协调，财政赤字过大；企业组织结构基本是“大而全”、“小而全”的自给自足的状况，生产技术水平落后以及流通、分配等领域都存在许多混乱现象。所以，十一届三中全会以后，于1979年4月召开了党中央工作会议，决定用三年时间对国民经济进行调整，提出了“调整、改革、整顿、提高”八字方针。调整，主要是指调整当时严重失调的农轻重比例关系，工业内部的比例关系，积累与消费的比例关系等；改革，主要是指对现行的经济管理体制进行改革；整顿，主要是把现有企业的管理混乱局面整顿好；提高，主要是要求提高生产、技术和经营水平。国民经济经过三年的全面调整，取得了明显成效，在此基础上，开始执行“六五”(1981—1985年）计划。“六五”时期的基本任务是“继续贯彻执行调整、改革、整顿、提高的方针”，进一步解决过去留下的阻碍经济发展的各种问题，取得实现财政经济状况根本好转的决定性胜利，并且为第七个五年计划期间国民经济和社会发展奠定更好的基础，创造更好的条件。在执行国民经济整顿和“六五”计划期间，对产业结构、组织等都有重大的推进，涉及到许多产业政策，主要有以下几个方面：

（一）大力发展农业的政策

十一届三中全会一致认为，全党目前必须集中主要精力把农业尽快搞上去。为此全会同意试行《中共中央关于加快农业发展问题的决定（草案)》，主要针对人民公社、生产大队和生产队的所有权、分配制度、管理制度以及社员自留地、家庭副业、集市贸易等问题作出了明确规定，在经济上充分关心到农民的物质利益，在政治上充分保障他们的政治权利，调动了农民的积极性。同时全会还建议国务院作出决定提高农产品的收购，以缩小剪刀差价格而农用工具的价格却要下降。此后，十一届四中全会通过了上述《决定（草稿)》，提出要改善农业结构，加大国家对农业的投资。此外，“六五”期间家庭联产承包制也得到肯定并推广开来。这些措施，大大鼓舞了农民生产的积极性，有力地促进了农业的发展。

（二）工业产业结构调整政策

产业结构调整政策是进入改革开放以后在工业领域最早推行的产业政策，

主要为了纠正工业内部的比例关系不协调。1978年，中共中央公布了改革开放以后的第一个有关工业发展问题的重要文件《中共中央关于加快工业发展若干问题的决定》，其中重要内容之一就是结构调整问题。该文件明确指出，要把燃料、动力、原材料工业和交通运输放在突出地位。1979年，五届人大二次会议的政府工作报告中则提出要坚决采取有力措施，加快轻纺工业的发展，并具体指出要对轻工业实行倾斜政策，即优先保证轻纺工业所需要的能源和原材料；优先增加对其的投资和用汇；优先安排其挖潜革新改造项目和运力等等。在以后两年中，轻纺业仍是政策的重点，可见1982年之后，轻纺工业有了长足的发展。从80年代初期开始，抑制能力过剩产业发展，即限制“长线产业”发展的问题开始受到重视。1981年3月，国家计委的《关于制止盲目建设重复建设的几项规定》中，提出了“十二个不准”。1982年12月国务院再次发出通知，将需要控制的行业具体化，如提出要控制的行业有棉纺锭、纺织机械等等。以后政府几乎每年都要重复这类政策，公布一批控制名录。此外促进出口产业的政策也是70年代末以来的重点，1979年五届人大二次会议提出，要大力增加出口，出口商品所需的能源、原材料、运输能力等要优先落实，超计划出口部分可外汇分成等。总之，促进“短线”、出口产业的发展和抑制“长线”发展的政策是70年代末以来一直的产业政策重点。

（三）产业结构升级和技术政策

80年代以后，产业结构问题开始受到重视。其具体目标是选择一些能带动国民经济持续发展的行业和产品，促使其高速增长，在国民经济中比例显著提高，带动产业结构进入更高的阶段。所以产业结构升级政策要以某种理论和其他国家的检验为参照“制定”出来，因此，经济理论在这类政策制定过程中起到了引导作用。通过经济学界的研究，明确提出了发展新兴产业和用新技术对传统产业进行改造的重要意义，以及我国应优先发展哪些新兴产业及其政策措施等建议，推动了此类政策的制定。1978年政府制定的《1978年—1985年全国科学技术发展规划》，1983年《“六五”国家重点科技攻关计划》，1984年《1986年—2000年科技发展规划》和《国家重点实验室计划》、《国家重点工业保留试验计划》（原文件名）中有相当一部分与新兴技术产业的发展有关。特别是1985年制定的《星火计划》是主要针对农村推广先进适用技术而制定的。

（四）产业组织政策

70年代末期，我国工业企业数已达32万户。然而企业规模结构和分工协作的关系很不合理，企业规模偏小、专业化程度很低。对此，1978年《中共中央关于加快工业发展若干问题的决定》中，指出要按照专业化协作的原则组织“一条龙”协作组织等，将合理的协作关系固定下来，同类企业要合理分工。80年代初，产业组织政策主要通过推动经济联合实施。1980年，国务院

制定了《关于推动经济联合的暂行规定》，鼓励各种形式的经济联合体，并规定了经济联合体内部可以实行原料的直拨供应和超计划产品自销等优惠政策。另一方面，限止某些行业中中小企业的盲目发展也是产业组织政策的又一主要内容。1981 年国务院颁布了关于制止盲目建设、盲目生产的几项规定，不准搞大而全、小而全的企业，不准搞与现有企业争原材料的项目等。1981 年国务院还颁布了《关于社会企业贯彻国民经济调整方针的若干规定》，规定凡国有企业有加工能力的，社队不再办同类企业或扩大加工能力，凡以农副产品为原材料的宜于在农村加工的，国家一般不在城市建新厂和扩大生产能力，以发挥大企业的规模经济优势。

（五）产业布局政策

改革开放以后，对产业布局政策也开始作相应调整，从强调“均衡布局”转而注重整体发展速度和宏观经济效益，充分发挥和利用各地区优势，尤其是沿海地区的经济技术区位优势，按三大地带序列分阶段、有重点、求效益地展开布局，总体上实施了“非均衡布局战略”。“六五”计划将全国划为沿海地区、内陆地区和少数民族地区，并明确指出：沿海地区要积极利用其现有基础，充分发挥其特长，带动内地经济进一步发展；同时，努力发展内地经济，继续积极支持和切实帮助少数民族地区发展生产，繁荣经济。从 80 年代初起，国家一大批重点建设项目布局在沿海地区，加上这些地区自身投资能力强，因而投资和布局重点开始向沿海地区大规模倾斜。特别具有历史意义的是，中央决定在沿海地区设立经济特区，实行对外开放战略。1979 年深圳、蛇口，1980 年珠海、汕头和厦门相继设立经济特区；1984 年进一步开放大连、青岛、秦皇岛、天津、烟台、连云港、南通、上海、宁波、温州、福州、广州、湛江和北海 14 个沿海港口城市；1985 年，又将长江三角洲、珠江三角洲和闽南厦、漳、泉三角地区辟为经济开放区，其后又增辟胶东半岛和辽东半岛。对老、少、边、穷地区则要有计划、有步骤地开展地区经济技术合作，改善地区之间关系。同时还制定了一系列资金和实物补偿政策。

上述产业政策在 1978—1985 这 8 年的实施中收到了很好的效果，具体表现为国民经济持续稳定增长，主要比例关系基本协调，经济效益有较多提高，横向经济联系加强等等。特别是到 1982 年底，我国产业结构的重大比例关系失衡状态就基本得到扭转，产业结构系统开始朝着提高最终产品率、节省资源方向发展，社会再生产逐步走上了良性循环的轨道。到“六五”的后三年，即从 1983 年开始，我国农轻重趋于稳定同步增长。1983—1985 年，农业年均增长 13.8%，轻工业年均增长 13.6%，重工业年均增长 14.8%。农轻重产值比重相对稳定在 34.4:31.2:34.4 的水平上。产业结构“六五”后期开始进入了主层次均衡发展阶段。

二、“七五”期间（1986—1990年）的产业政策

1986年4月第六届全国人民代表大会第四次会议上正式通过了《第七个五年计划》并开始实施。经过“六五”期间的大量调整工作，我国长期以来形成的不合理产业结构得到了初步改善，但还远远没有从根本上改变过来。“七五”计划从这种状况出发，并根据国民经济发展的客观趋势，第一次明确提出，要求从更深刻、更广泛的角度，进一步合理调整产业结构，从而七五计划也就成了我国政府文献中第一次将“产业政策”一词正式作为一种成体系的政府政策提出的文件。七五计划将产业结构的调整提高到“是实现我国经济发展战略由旧模式向新模式转变的关键”这样的高度提出，并指出产业结构的调整，必须以消费需求结构及变化为导向。其所提到的产业政策主要有以下几个方面：

（一）产业结构调整政策

1. 坚持将农业放在十分重要的战略地位，全面发展农村经济，进一步改善其内部结构。“七五”计划要求对农业继续积极而有步骤地进行调整，将农业由传统的单一的农业向现代的综合性农业转变。“七五”期间，要在继续保证粮食稳定增长的前提下，根据农林牧副渔全面发展、农工商运综合经营的原则，进一步调整农村各业间比例关系，提高农业经济的专业化、商品化、现代化的水平。

2. 加快能源、原材料工业的发展，使不同加工工业的比例关系趋于协调，并进一步提高整个产业结构的强度。

3. 把交通运输和邮电通信的发展放在优先位置，使之逐步改变严重落后的面貌。

4. 大力发展建筑业，促进整个国民经济和社会事业更好地发展，使之逐步成为国民经济的一大支柱。

5. 重视加快发展第三产业，努力实现一、二、三产业协调发展。争取到1990年，将第三产业在国民经济生产总值中的比值由1985年的21.3%提高到25.5%。

（二）产业组织政策

产业组织政策方面主要是要求进一步促进横向经济联合的发展。要求坚决抛弃自我封闭的自然经济观念，改变大而全、小而全的落后状态，通过联合投资、相互参股等各种方式，促进人才、资金、技术、资源等各种生产要素合理的流动与重新组合，积极发展企业群体或企业集团，以适应专业化分工和规模经济的要求。1986年，国务院又颁布了《关于进一步推动横向经济联合若干问题的规定》要求在资金、项目审批等方面给予企业间横向联合以更多的支

持。以后，在1987、1988、1989各年国务院和其他部委还相继发过一些文件对禁止垄断价格、鼓励竞争等问题作了规定。

（三）产业技术政策

“七五”计划中明确提出“要有重点地开放知识密集和技术密集型产品，努力开拓新的生产领域，有计划地促进若干新兴产业的形成的发展”，以及“要以运用先进技术改造和发展我国传统产业为重点，同时注意发展高技术新兴产业，带动整个国民经济向前发展”。随后1988年为推动高新技术成果商业化、产业化制定了《火炬计划》；为促进已开发出来的新产品尽快进行试制和鉴定而制定了《国家重点新产品试产计划》等。

（四）产业布局政策

“七五”计划中明确提出：我国经济发展水平客观上存在着东、中、西三大地带及差异，并在发展上呈现出逐步由东向西推进的客观趋势。“既要重点发挥经济比较发达的东部沿海地区的重要作用，又要逐步加快中部地区和西部地区的开发。”保证加速东部的发展，同时将能源、原材料建设的重点开发放在中部，并积极做好进一步开发西部地带的准备。在各地区间则要求“使不同地区都能各展所长，并通过相互开放和平等交换，形成合理的区域分工和地区经济结构。

“七五”期间应该说，我国对产业政策的具体运用和实施已日趋成熟，有各种手段并用，强调运用价格、财政、税收、信贷等经济杠杆来进行干预和调节，要多用间接控制，“政府引导市场，市场引导企业”，而少用直接控制。期间，实现各种政策的具体措施有直接调整投资结构；采用恰当的经济调节手段，如价格、财政补贴等，通过调节作用来鼓励与支持那些需要加快发展的产业和产品的发展，限止那些供过于求或不急需的产业和产品的发展；推进经济体制改革等。“七五”计划总得情况看来，是提前完成的，期间国民生产总值增长7.8%，国民收入平均每年增长7.5%，工农业总产值平均增长11%，均超过“七五”计划的要求。但是，工业结构失衡、地区结构趋同的状况并没有明显好转，经济效益低下问题仍突出，一度造成经济过热，通货膨胀。国民经济的某些方面过于分散，国家宏观调控能力减弱。因而，“八五”期间国家还是将调整结构的政策放在了重要的地位。

三、“八五”期间（1991—1995年）的产业政策

进入90年代以后，我国的产业政策实践进入了全面成熟时期，制定了一系列正规的专门的产业政策文件，从而不再混同于国家的宏观五年计划之中，当然国家的每个重大计划中还是将产业改革放在了十分重要的地位。期间制定或实施的产业政策文件包括：1989年3月国务院颁布了我国第一部正式的产

业政策文件（其实施实际已进入“八五”）《国务院关于当前产业政策纲要》；1994年2月颁布的《汽车工业产业政策》等，其他在《国民经济和社会发展的十年规划和“八五”计划纲要》、党的十四大报告中保留在十分显要的地位提到产业政策。可以说，80年代末是我国产业政策提出和引起重视的最初阶段，90年代则是产业政策的制定、实施并在经济生活中发挥重要作用的真正开始。下面就上述产业政策文件择要进行介绍。

（一）《国务院关于当前产业政策要点的决定》

其基本政策意向是：大力发展基础产业；通过市场竞争和技术改造，改组改造加工工业；调整进出口结构、发展创汇产业，从而缓解结构矛盾，促进国内国际收支平衡，治理通货膨胀。为了保证其实施，制定了投资优先顺序表和有差别的税率和利率。在实施过程中，初步建立了包括综合部门、专业部门和省级计划部门的产业政策工作机构网络。自此，产业政策在我国宏观经济中的地位和作用开始真正确立。

（二）《十年规划和“八五”计划纲要》

由于如前所述“七五”结束后我国产业结构中存在的问题已经有了很大的改观，但长期形成的不合理的产业结构并未根本改变，所以《“八五”纲要》对产业结构问题给出了比以往历次五年计划都要多的注意。《“八五”纲要》提出：以后十年，国民经济和社会发展的主要任务，要按照国民经济逐步现代化的要求和居民消费结构的变化，积极调整产业结构，重点是加强农业、基础工业和基础设施，改组改造和提高加工工业，把电子业放在突出位置，积极发展建筑业和第三产业，促进产业结构合理化并逐步现代化。《“八五”纲要》还明确了12个主要经济部门的发展任务和政策。

在产业布局方面则指出：要继续发挥沿海地区资金、技术、人才优势，积极发展技术水平较高的产业以及出口创汇产品，将耗能高、运量大的工业建设重点逐步转移到能源充足、资源富集的地区。同时，积极发挥内地的资源优势，在加快资源开发的前提下适当发展加工工业，并逐步提高加工深度。

在具体措施上则明确：在基本建设的投资分配中，按照产业结构调整的要求，优先安排农业、水利、能源、交通、通信和重要材料的建设。技术改造的投资，重点用于节约能源、原材料，提高产品质量，增加新品种，扩大出口创汇和替代进口产品等方面。

（三）十四大对“八五”计划的调整

1992年初邓小平同志南方谈话指出中国的改革开放和经济发展，要抓住机遇，加快发展，力争过几年上一个新台阶。同年10月，党的十四大召开，明确提出建立社会主义市场经济体制的任务和目标，以及90年代加快改革开放和经济发展，更快更好登上新台阶的中心任务。根据测算，90年代我国的

经济增长速度可以比原定计划的每年增长6%要快上2~3个百分点，所以十四大报告中建议国务院对“八五”计划作必要的调整，其中涉及到产业政策的部分中有两处是有特别意义的。

1. 十四大报告中第一次明确提出机械电子、石油化工、汽车制造和建筑业是我国的支柱产业。

2. 第三产业要加快发展。十四大报告对指导90年代的经济建设和产业结构调整，指导制定各项产业政策都产生了重要影响。国务院随后就指定有关部委着手制定针对各大支柱产业和第三产业发展的专门产业发展政策。1994年2月，国务院颁布了《汽车工业产业政策》。《汽车工业产业政策》是我国第一部的专项产业政策，也是国务院拟制定的一系列可操作性较强的专项产业政策中的第一部。该部政策的颁布标志着我国有了第一个真正意义上的在科学选择的基础上的支柱产业，说明我国的产业政策实践已从泛泛地大层次上的产业结构的调整开始具体到某个专门产业的扶植之上，标志着我国产业政策的实施进入了一个新的阶段。此前此后相继颁布的有具体指向的产业政策还有《指导外商投资方向的规定》和《外资投资产业指导目录》等，以及1992年6月颁布的《关于加快发展第三产业的决定》，均对某具体的实践领域制定了确实可行的产业政策。此外，尚在修订待批准的还有《交通运输产业政策》、《电子工业产业政策》等专项产业政策。这些都是十四大召开以后，在产业政策等领域的新的变化，具有鲜明的具体化的特色。

（四）《90年代国家产业纲要》

1994年3月，国务院颁布了《90年代国家产业政策纲要》（下简称《90年代纲要》）。《90年代纲要》是我国第二部针对全产业的正式的指导性产业政策，其制定和颁布首先是为了适应90年代以来国际国内经济环境的变化。这些变化有：国内消费结构发生了较大变化，有高档化趋势；投资需求结构高度化，加快支柱产业发展；我国面临复关可能遇到的对我国民族工业和支柱产业的冲击；党的十四大确立了社会主义市场经济体制。所有这些都迫切要求制定新的产业政策。《90年代纲要》的出台正是顺应了这一需求，积极地发挥调整产业结构的核心和导向作用。《90年代纲领》根据工业化和现代化进程的客观规律，密切结合我国国情和产业结构变化的趋势和特点，提出了今后一段时期我国产业结构调整的目标和方向，以及实现这些目标的主要政策框架。

1. 大力发展农业和农村经济，增加农民收入。要求牢固树立大农业观念，全面发展农林牧副渔业，大力发展高产、优质、高效和创汇农业。同时合理调整农村产业结构，加快农村第二、三产业的发展，转移农村剩余劳动力，努力把农村的综合生产能力和经济效益提高到一个新水平。加强规划和引导，促进乡镇企业适当集中，充分利用和改造现有小城镇，建设新的小城镇。

2. 切实加强基础设施和基础工业。基础设施和基础工业要本着："统筹规划、合理布局、突出重点、尽力而为、量力而行、注重效益"的方针，加快发展。要充分发挥中央和地方两个积极性，建立各级政府明确的责任分工制度。

3. 积极振兴支柱产业。要努力加快发展机械电子、石油化工、汽车制造和建筑业，使它们成为国民经济的支柱产业。

4. 继续扩大对外贸易，积极调整贸易结构、发挥比较优势，增强国际竞争力，保持国际收支平衡。《90年代纲要》中具体提出了国家鼓励出口和进口的产品及领域，以及促进对外贸易结构调整的政策措施。

5. 建立和完善产业政策的目标和框架。《90年代纲要》提出了90年代我国产业组织、产业技术和产业布局政策的目标和政策框架。为了促进企业组织结构调整，充分发挥规模经济优势，提高建设项目投资效益。在《90年代纲要》的附件里，还提出了《关于实施第一批固定资产投资项目经济规模标准的若干规定》。

四、"九五"（1996年至今）以来的产业政策及展望

"九五"以来的产业政策主要反映在1996年3月第八届全国人民代表大会第四次会议批准通过的《中华人民共和国国民经济和社会发展"九五"计划和2010年远景目标纲要》（下简称《"九五"纲要》）中。"八五"期间，由于产业政策领域各项政策的实施，我国产业结构调整取得很大成绩，但是仍然存在一些问题，产业之间以及产业内部结构不合理现象依然存在，产业整体素质不高的问题相当突出。农业仍然是最薄弱环节，基础脆弱，不能满足需求；基础产业对国民经济的瓶颈制约仍未解除；轻纺产品结构的调整落后于市场需求变动等等。根据此现状，《"九五"纲要》确定了产业结构调整的总目标：通过市场机制和国家调控的作用，重点加强农业、水利、能源、交通和通信等基础设施和基础产业，振兴支柱产业，发展高新技术产业，调整提高轻纺产业，积极发展第三产业。具体有以下几个部分：

（一）切实加强农业，全面发展和繁荣农村经济

巩固和加强农业一直是我国产业政策重点，要增加对农业的投入，加强水利基础设施建设，依法保护耕地和提高播种面积，强化科技兴农，加快发展以化肥为重点的农用工业，积极发展林业和多种经营，加大扶贫力度。

（二）继续加强基础设施和基础产业

国家要求本着统筹规划、合理布局、突出重点、兼顾一般的原则，集中力量有计划地建设一批重点骨干工程，基本缓解国民经济发展与基础设施制约之间的矛盾。

（三）振兴支柱产业和调整提高轻工业

振兴机电、石化、汽车和建筑业，在这些领域，确定有保留目标，支持关键技术的研究开发和推广应用，加快实现规模经济，使这些产业在生产能力、产品结构多样化及产业技术水平方面有大的提高，尽快成为带动整个国民经济增长和结构升级的支柱产业。调整、改造、提高轻纺工业，优化产品结构，提高产品档次、质量和加工深度，增强其适应国内外市场的竞争力。

（四）积极发展第三产业

一方面要继续发展商业和生活服务等传统三产，同时还要积极发展旅游、信息服务、咨询、保险和房地产业。加快国民经济信息化的步伐，使我国产业结构逐步走向现代化。其主要政策措施有：

1．正确运用计划手段和产业政策，引导产业结构优化和生产力合理布局，促进经济增长方式转变，支持重点建设和重大技术研究开发项目，实行合理的技术结构政策，通过资金、技术、劳动力在不同地区的合理组合，多层次地推进产业结构调整和优化。

2．按照社会化大生产和合理经济规模的要求，优化企业组织结构。

3．将农业当作特殊产业来保护。

4．基础工业和基础设施建设中保留国家鼓励发展的建设项目提供政策性金融支持；继续实行铁路、电力等建设基金；鼓励引导社会各方面资金参与基础建设；股票和债券发行优先考虑基础建设项目；扩大利用外资规模领域，鼓励外商直接投资基础工业建设；进一步理顺价格机制，发挥价格机制的调节作用。

5．逐步建立有利于促进支柱产业发展的投融资机制。按国际惯例将支柱产业作为幼稚工业，采取适当的、有时限的保留保护，同时为获得关键技术和设备，允许有条件地开放部分国内市场。

6．原材料和建材工业要加快技术进步，推行标准化、系列化进程；

7．统一规划，逐步将一些新兴第三产业行业纳入国民经济和社会发展规划。做好第三产业基础设施建设和固定资产管理工作。研究制定发展第三产业的财政税收政策，保证公益性第三产业行业中必要的投入，保证并逐步增加对非竞争性、基础性第三产业行业的贷款。允许在国家允许的权限范围内，制定地区性规划和政策，调节和促进本地区第三产业的发展。

从以上政策的介绍可以看出，加强农业、基础设施和基础工业建设，振兴支柱产业，加快第三产业发展始终是我国经济发展的长期任务。90年代产业政策所要解决的就是这一任务，80年代以来的所有产业政策也始终围绕着这个目标，可见其任务的艰巨性。另一方面，如果我们将我国已实行过的产业政策汇为一体加以考察的话，就能发现有这样一个基本趋势：中国的产业政策正从单纯的赶超模式和差别化的政策手段向更注重发挥比较优势、强化市场功能

和提供信息的方向转变。可以相信，随着我国经济体制改革的进一步推进，信息性的、引导性的、具有市场补充功能的产业政策将成为中国产业政策的主要形式；同时随着我国经济对外开放程度的进一步提高，功能性的产业政策将逐步取代差别化的产业政策。可以预料，随着从1996年开始的“九五”计划的实施，及为实现第二步战略目标而作的努力，产业政策在宏观经济政策中的地位和作用将越来越突出，并对经济发展起到越来越重要的导向作用。

思考题

1.“洋务运动”时期的产业政策对中国社会经济发展有哪些影响？

2. 南京政府的产业政策对中国民族资本主义经济的发展有哪些影响？

3. 从新民主主义到社会主义过渡时期的中国产业政策有哪些主要特点，作用如何？

4. 新民主主义时期的产业政策对新民主主义革命的胜利有哪些影响？对当今中国的社会主义建设事业有何启示？

5. 简述改革开放以来我国产业结构调整政策的特点。

6. 当前我国产业政策的发展趋势是什么？

第五篇　产业发展

第十八章　产业发展理论

产业发展与经济发展相类似，是一个从低级向高级不断演进、具有内在逻辑、不以人们意志为转移的客观历史过程。研究并揭示这一客观历史过程的规律性，无疑是产业经济学的一项十分重要的内容或任务。本章首先探讨有关产业发展的涵义，在此基础上，分别从单个产业发展和总体产业发展两个不同的角度出发，论述产业发展的生命周期理论和产业发展的模式理论；然后，从研究产业发展动力的角度出发，揭示经济增长与产业发展之间的关系；最后，探讨并论述产业的可持续发展问题。

第一节　产业发展概述

一、产业发展的涵义

经济增长和经济发展这两个术语虽然在某些时候可以互相换用，但它们之间有着根本的区别。“经济增长”说的是一个国家的人均收入和产出的增长。如果一个国家的商品和服务增加了，不管在什么意义上，都可以把这一增加看成为“经济增长”。而“经济发展”的含义则要更加广泛，除了人均收入的提高外，它还包含有经济结构的根本变化。其中两个最重要的结构性变化是，在国民生产总值中农业的比重不断下降而工业的比重则不断上升，以及居民在城市人口中的百分比不断上升。另外，随着经济的发展，消费结构也会发生变化，人们不再将全部收入花在购买必需品上，而是逐步转向购买耐用消费品，最终转向休闲产品和服务的消费。经济发展的关键因素是，人民必须是这一过程的主要参与者，这样才能带来结构的诸多变化。当然，外国人能够并且必然地会介入进来，但他们绝不能包办代替。人民参与发展过程，意味着应享受发展带来的利益，并且参与这些利益的生产过程。如果增长在国内外只是极少数富人受益，那就不是经济发展。由此可见，“经济增长”的内涵较狭窄，是一个偏重于经济数量变化的概念，而“经济发展”的内涵则较广泛，是一个既包含经济数量变化，又包含经济质量变化的概念。

经济增长与经济发展这两个概念之间虽然有着根本的区别，然而它们之间也有着很强的联系。一般而言，经济增长是手段，经济发展是目的。经济增长

是经济发展的基础，经济发展是经济增长的结果。没有经济增长是不可能有经济发展的，正如赫立克和金德尔伯格所说："很难想象没有增长的发展。功能的变化总是自然而然地包含规模的变化。一国的经济除非能够生产超过它生存所需要的东西，作为发展标志的产出构成的变化是不可能出现的。总之，虽然我们可以描述有增长而无发展的现象，我们却认为发展过程几乎必然依赖于某种程度的同时发生的经济增长①。"但是，经济增长不一定必然带来经济发展。例如，韩国自1960年以来发生的变化，与利比亚因石油勘探而产生的变化相比较，有着根本的不同。两个国家都发生了人均收入的大幅度提高，但与韩国不同的是，利比亚的人均收入的提高主要是靠外国技术组成的外国公司，生产的单一产品——石油主要供美国和西欧消费。尽管利比亚政府和人民从石油中获得了一大笔收入，但他们本身与这些收入的生产几乎无关，从而出现了有增长而无发展的现象②。

我们知道，产业是具有某种共同特性的企业构成的集合或系统，它是一国国民经济的有机组成部分，产业的集合就构成了整个国民经济。产业发展是指产业的产生、成长和进化过程，既包括单个产业的进化过程，又包括产业总体，即整个国民经济的进化过程。这里所说的"进化过程"，其核心就是一个结构变化的过程。因此，我们说"产业发展"的概念类似于"经济发展"。当然，后者的含义要比前者宽得多。两者的关系是，经济发展包含了产业发展，同时经济发展又是以产业发展为前提和基础的。

二、产业发展的生命周期理论

对于单个产业的产生、成长和进化过程，我们可以用产业发展的生命周期理论来描述。和其他任何事物一样，每一个产业都有一个产生、发展和衰退的过程，即具有自己的生命周期。对某单个产业而言，从本质上看它无非是一些具有某种相同生产技术或产品特性的企业的集合。因此，可以说该产业存在的基础是这些企业及其产品。而企业，尤其是产品，是有生命周期的，一般可划分为四个阶段，即投入期、成长期、成熟期和衰退期。在产品的整个生命周期中，其销售额和利润额的变化表现为倒U型曲线，如图18-1所示。

既然某一产业是以其具有代表性的产品为基础的，所以我们可以借用产品生命周期的阶段划分方法，同样把一个产业的生命周期也划分为四个阶段，即形成期、成长期、成熟期与衰退期。但是，由于一个产业的产出往往由多种相似的产品所组成，很难用某一产品的生命周期来代表整个产业的生命周期，这

① 赫立克和金德尔伯格．经济发展．1983

② ［美］吉利斯等著．发展经济学．（第四版）（中文版）．北京：中国人民大学出版社，1998

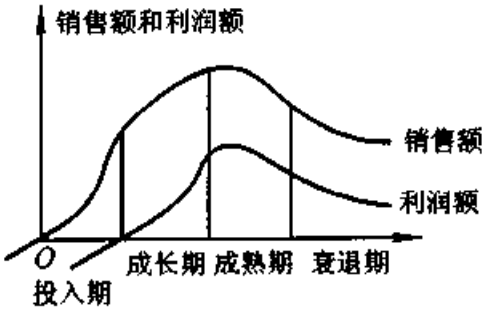


图 18－1 产品生命周期的四个阶段

就造成了两者之间的差异，主要表现在以下几个方面：

(1) 产业生命周期曲线的形状更为平缓和漫长。这是因为一个产业往往集中了众多相似的产品，因此，从某种意义上说，其生命周期是所有这些众多相似产品各自生命周期的叠加，故反映其生命周期变化的曲线比单个产品的生命周期曲线会显得更加平缓而漫长，见图 18－2。

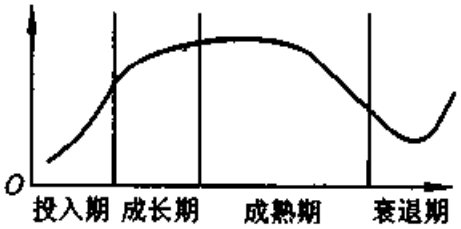


图 18－2 产业生命周期的四个阶段

(2) 产业的生命周期具有明显的“衰而不亡”的特征。一个产业进入衰退期，意味着该产业在整个产业系统中的比重将不断下降。但世界各国产业结构演进的历史都表明，进入衰退期的产业占整个产业的比重不会下降为零，表现出“衰而不亡”的特征。主要原因是，随着新兴产业的不断形成和发展，原有产业的比重必然会下降，但对该产业产品的市场需求不会完全消失。因此，大多数产业都表现为“衰而不亡”，真正“死亡”或“消失”的产业并不多见。

(3) 产业生命周期曲线往往会产生突变，“起死回生”进入下一个发展周期。有些产业虽已进入了衰退期，但由于技术进步或市场需求变化等原因，往往会重新焕发“青春”，再次显示出成长期甚至成熟期的一些特征。因此，有的经济学家认为，只有“夕阳技术”，没有“夕阳产业”。

划分产业生命周期的不同阶段，主要是按照该产业在全部产业中所占比重的大小及其增长速度的变化而进行的。在产业的形成阶段，由于不同产业代表产品的市场需求状况的不同或其他原因，有的产业在形成期发展的较快（斜率

变化大，曲线上升很快），有的却发展的十分缓慢（斜率变化不大，曲线上升平缓）。因此，该阶段的产业生命周期曲线对不同的产业而言会呈现出不同的形状。但总的来说，这时期该产业在整个产业中所占的比重还很小。当某产业的产出在整个产业系统中的比重迅速增加，并且该产业在促使产业结构变动中的作用也日益扩大时，就可认为该产业已渡过了形成期而进入到成长期阶段。处于成长期阶段的产业的一个主要特征是该产业的发展速度大大超过了整个产业系统的平均发展速度，并且其技术进步迅猛而且日趋成熟，市场需求容量也迅速扩张。在生命周期曲线上表现为斜率较大，上升较快。当某产业经过成长期的迅速增长阶段，由于一方面其产出的市场容量已渐趋饱和与稳定；另一方面，该产业对产业结构变动所起的作用也基本上得到了发挥。那么，它发展的速度必将会放慢。这就标志着该产业从成长期步入了成熟期，这时的生命周期曲线表现为斜率很小，变化平缓。这时期，与其他阶段相比较该产业在整个产业中所占的比重最大。当技术进步向市场上推出了在经济上可替代此产业的新产业时，该产业占整个产业的比重就会下降，发展速度开始变为负数，表明该产业已进入衰退期。这时的生命周期曲线具有不断下降的趋势，并且其斜率一般也为负数。下面，我们从产业发展的生命周期理论的角度出发，来探讨一下什么是主导产业（或新兴产业）、支柱产业及“夕阳”产业（或衰退产业）。

1. 主导产业（或新兴产业）。从产业发展生命周期的角度，我们可以把主导产业（或新兴产业）看作是正处于成长期阶段的产业。其特点是发展速度很快，增长率很高，并对整个产业结构的变动起到了关键的作用。主导产业（或新兴产业）之所以能够打破原来相对平衡的产业结构，是因为它创造并满足了新的社会需求。一般来说，主导产业（或新兴产业）往往代表着市场上产生的新需求，代表着产业结构转换的新方向，以及代表着现代科学技术产业化的新水平。因此，主导产业（或新兴产业）对整个产业结构系统的运行和发展起着重要的导向作用，因而又可称之为“先导产业”。

2. 支柱产业。从产业发展生命周期的角度，我们也可以把支柱产业看作是正处于成熟期阶段的产业。因为一个产业只有到了成熟期，社会对它的需求或其市场占有份额才有可能达到最大，才能有较为长期和稳定的产出与收入。但是，这并不意味着所有处于成熟期的产业都是支柱产业。处于成熟期的产业能否成为支柱产业还应看它是否具备以下特点，即其产出或收入在整个产业系统中所占的比重比较大，对其他产业发展的影响也比较大，而且维系着整个国民经济的增长。当然，支柱产业的地位也不是一成不变的。随着产业结构的演进，有的主导产业（或新兴产业）逐渐进入了成熟期，成为新的支柱产业，而原来的支柱产业则会渐渐步入衰退期而失去其“支柱”的地位。例如，从世界产业结构演进的历史看，在不少国家纺织工业、钢铁工业都曾充当过支柱产业

的角色。但随着这些国家经济的发展，它们也都先后从支柱产业的地位上退了下来。

3.“夕阳”产业（或衰退产业）。同样，从产业发展生命周期的角度看，我们可以把处于衰退期的产业称为“夕阳”产业（或衰退产业）。特点是其市场需求逐渐萎缩，发展速度开始变为负数，并在整个产业结构中的地位和作用持续下降。发达国家对“夕阳”产业（或衰退产业）一般采取两种措施：一是进行产业转移，将其转移到广大发展中国家去，通过开辟新市场使其重新焕发生机；二是对其进行高新技术改造，通过提升其技术含量来创造新的需求，使其“焕发青春”，再次走向发展。

三、产业发展的模式

对于产业总体，即整个国民经济的进化过程，我们可以用产业或经济发展模式理论来描述。限于本书内容和篇幅的要求，这里我们只介绍三种比较典型的经济发展模式理论。

（一）二元经济发展模式论

刘易斯在其1954年发表的《劳动无限供给下的经济发展》论文中，提出了二元经济发展模式。刘易斯认为，发展中国家普遍存在着以现代工业部门为代表的弱小的资本主义部门和以传统农业部门为代表的强大的非资本主义部门，即发展中国家的经济是二元经济。基于这一特点，发展中国家应通过扩张工业部门来吸收农业中的过剩劳动力，从而促进工业的增长与发展，以便消除工农之间以及工农业内部的各种结构失衡问题。他认为，在发展中国家，传统的农业部门大量使用的是土地等非再生资源。根据边际生产力递减原理，当人口迅速增长到一定程度后，农业劳动力的边际生产力必然很低，其中，有一部分劳动力的边际生产甚至可以到零。因此，农业劳动者的收入水平很低，通常只能维持自身和家庭的低生活水平。正是这种生存收入决定了现代工业部门的工资限额。工业的工资水平不能低于或等于这个限额，否则工业部门就不可能吸收农业中的剩余劳动力；工业的工资水平只能高于这个限额但不能高得太多，否则，流入城市的劳动力就会超过工业的就业创造能力而迫使工资水平下降。刘易斯经分析得出的结论是，工业的工资水平比农业大约高30%左右。

由于工业与农业的工资水平存在差异，吸引着农业劳动力流入城市。现代工业部门大量使用的是厂房、机器设备等可再生资源，其规模可随生产的发展和资本的积累而不断扩大，而且扩大的幅度可以大于人口增长的幅度。由于发展中国家一般都是农业国，农村中存在大量的剩余劳动力，因此，只要工业部门扩大生产规模，就可用现行的工资水平雇佣到任何所需的劳动力数量。正因为如此，刘易斯认为，在发展中国家现代工业部门在现行的固定工资水平上可

以得到所需要的任何劳动力的数量，即现代工业部门存在劳动无限供给的状况。在劳动力供给是无限的，而资本是稀缺的情况下，如何实现劳动力从农业部门向工业部门的转移呢？刘易斯认为，实现劳动力转移的关键是利用利润进行投资。由于工人工资低，仅够糊口，没有什么储蓄。因此，投资只能依靠资本家的利润。虽然资本家获取的利润也要用于消费，但为分析简便，刘易斯假定资本家的利润全部转化为储蓄，以作为再投资之用，因而就可以不断吸收农业中的剩余劳动力。这个过程不断反复，直至工业部门将农业剩余劳动力吸收完毕。这时，农业劳动力的边际生产力提高，劳动者的收入也相应增加。工业部门要想再获取劳动力，就必须提高工资水平。这样，整个经济就摆脱了低水平均衡的陷阱，从而走向良性循环的经济增长道路。

刘易斯将经济发展过程分为两个阶段：第一阶段，开始由于工业资本不多，无力吸收全部剩余劳动力，因此无论对劳动力的需求如何扩大，总能在不变的低工资水平上源源不断地得到劳动力供给。这样，工业总产值中利润部分的增长速度将大大超过工资部分增长的速度，于是出现一个资本加速积累和迅速吸收农业剩余劳动力的增长时期，直至剩余劳动力被吸纳完毕。此后，经济发展进入第二阶段。在第二阶段，由于劳动力也像其他生产要素一样是稀缺的，而不再是无限供给的，因此工资水平也不再是固定不变的了。经济发展的成果、利益等开始在两个部门之间以及资本家和工人之间进行分配。

从以上的介绍中可以看出，刘易斯模式存在两大缺陷，一是不重视农业在促进工业增长方面的重要性，这会造成农业的停滞；二是忽视了因农业生产率的提高而出现剩余产品，应是农业中的劳动力向工业流动的先决条件，否则工业中吸收的来自农业的劳动力就没有口粮和其他农产品的供应。正因为刘易斯模式存在着这样的缺陷，因此，费景汉和拉尼斯两人后来对其进行了修正，建立了新的二元经济发展模式，即“刘易斯—费—拉尼斯模式”。他们在刘易斯模式的基础上，把二元结构的演变分为三个阶段：第一个阶段与刘易斯模式基本相同，农业部门存在着隐性失业，劳动边际生产力为零或接近于零，劳动力供给弹性无限大；第二、第三阶段，农业部门也逐渐出现了剩余产品，可以满足非农业生产部门的消费，从而有助于劳动力由农业向工业的转移。因此，农业促进工业发展的作用，不仅是消极地输送劳动力，而且还积极地为工业部门的扩大提供必不可少的农产品。

二元经济发展模式既简单明了，又与西方国家经济发展的历史经验大体一致，而且也基本反映了发展中国家经济发展过程中工农、城乡对立运动和人口流动与城市化的一些客观规律。但是，刘易斯等人的二元经济模式由于是建立在古典经济学劳动无限供给假设基础上的，并以发达国家的历史经验为依据，因而存在诸多不足。如劳动的无限供给与实际不符，因为无限的劳动供给就意

味着在农村存在大量边际生产力为零或接近于零的剩余劳动力的同时城市不存在失业，然而实际情况很少这样。在不少发展中国家，城市中存在大量的失业，发展伊始恐怕先要解决城市失业问题。与此同时，在不少发展中国家，城市的工资水平并未因劳动力供过于求而降低，相反却有所增加。城乡实际收入的差距一般在2~3倍，与刘易斯的估计出入很大。这主要是模式中把不变的工资水平作为分析的基础所致。再如，模式中忽略了工业的技术进步，实际上，随着现代工业部门的扩张，资本家更注重采用先进技术，结果是工业吸收劳动力并未等比例增加，就业机会增加得也较少。此外，这一模式只关注现代工业部门的供给方面，而忽视了工业部门产品的需求究竟源何而生，由何而来的问题。在菲律宾、印度尼西亚等发展中国家，从农村向城市流动的人口并没有像理论预期的那样被现代工业部门所吸收，而是作为城市贫困阶层沉淀下来。发生这种情况的最大原因，在于没有成功地创造出容纳现代工业部门产品的增长所需要的市场。与此形成鲜明的对照，日本1955—1970年的高速发展主要是由人口城市化所带来的内需扩大来支撑的。在亚洲新兴工业化国家和地区中，工业部门的发展也都是以出口需求为主导，以需求的存在和扩大为前提的。

（二）经济发展阶段论

1960年，罗斯托发表了《经济增长的阶段》一书。他吸收了德国历史学派的经济发展阶段划分法、熊彼特的“创新”学说、凯恩斯的宏观经济分析、哈罗德—多马模型等理论和方法，从世界经济发展史的角度，把人类社会发展划分为五个阶段：传统社会阶段、为起飞创造前提阶段、起飞阶段、向成熟推进阶段、大规模高消费阶段，1971年又补充了第六个阶段即追求生活质量阶段。在这六个阶段中，第三、六阶段是社会发展的两次“突变”，也是最有意义的阶段。

罗斯托认为，起飞是一个社会的历史中具有决定意义的时期，是近代社会生活中的大分水岭。所谓“起飞阶段”，是指一种产业革命，它直接关系到生产方法的剧烈变革。从经济角度讲，起飞意味着工业化的开始或经济发展的开端，是一国经济从停滞落后向增长发达过渡的重要转折点。判断经济是否起飞的主要标志，是技术的“创新”和应用程度；而起飞阶段的重要特征，是一国开始实行工业化发展战略，走上了工业化的道路。然而，必须强调是，一国经济要实现起飞，必须具备三个互相关联的条件：第一，要有较高的资本积累率。经济起飞需要大量的资本投资，因此必须大规模地增加储蓄，提高资本积累率和生产性投资率，使其在国民收入中的比重占到10%以上，从而为经济增长创造必要的物质基础。由此可见，资本积累是经济起飞和增长的必要条件。第二，要建立起能带动整个经济增长的主导部门。在起飞阶段，需要发展

的产业很多，但资金十分有限，要实现起飞，就应当采用“部门不平衡发展”战略，将有限的资金用于发展具有联系效应的主要产业，建立起“主导产业部门”，通过主导部门的发展带动整个经济增长。第三，要进行制度的、社会的、政治的变革。经济起飞要有与之相适应的经济制度（体制）、社会结构、政治法律制度，以及意识形态等的配合，因而必须进行这方面的改革，使之能适应经济起飞的要求并促进起飞的顺利实现。

他还认为，经济增长几个阶段出现依次更替的原因，主要是“主导部门”的不断更替和“人类欲望”的不断更替，前者是客观原因，后者是主观原因。因为“主导部门”是经济增长中起主要作用的先导部门，它采用了新技术，本身有很高的增长率，并且能对其他产业部门产生重大影响，因而它的优先发展能够带动其他各产业部门的发展，进而促进整个经济的增长。形成主导部门的条件是，这个部门必须在国民经济中占举足轻重的地位，必须拥有雄厚的资金，必须有技术创新和迅速应用新技术的能力，必须能够通过自身的发展对其他产业部门起到带动作用。主导部门的带动作用不仅表现在自身能够高速增长，而且能够把这种增长扩散到其他产业部门去，对其他产业部门产生决定性影响。这种影响主要有三种形式：

1. 规模经济影响，即主导部门的建立可以形成规模经济。在内部，可以降低生产和销售成本；在外部，可以把新开发的地区和新的产品纳入商业市场，扩大市场的范围，从而形成对主导部门产品的有效需求。如铁路业作为主导部门，在其大规模发展时既降低了运输成本，又将广大的铁路沿线地区纳入了商业市场。

2. 产生新产业和扩大出口部门的影响。主导部门的建立，为新的产业和部门的建立创造了先决条件，有利于新产业和部门的发展；同时，主导部门的发展可以扩大出口，换取外汇，从而为国内经济发展提供必要的国外资源。

3. 带动影响。主导部门的发展可以带动“现代基础工业部门”的发展，从而为国民经济的全面发展奠定基础。如铁路业的发展带动了采掘、钢铁、动力、机械工业等现代工业的发展，而这些部门、产业的共同发展又促进了整个经济的发展。

最后，罗斯托认为，主导部门不是一成不变的，而是根据不同的发展阶段和条件不断演变的。在发达国家历史上，起飞前阶段的主导部门是食品、饮料、烟草、水泥等部门，在起飞阶段是纺织工业，经济持续增长阶段是重工业和制造业，大规模高消费阶段是汽车工业，追求生活质量阶段是服务业和城建等部门。正是主导部门的这种不断更替，推动了经济增长和发展阶段的变迁。促使主导部门不断更替的原因，除了人的欲望不断变化外，主要是技术的不断创新和新技术的不断采用，因此，技术进步是经济增长的重要源泉。

（三）平衡增长与不平衡增长理论

1. 平衡增长理论。平衡增长理论形成于20世纪40年代，其核心是主张发展中国家为了摆脱贫困，应在各个工业部门或国民经济各部门全面地、大规模地投资，使各部门按同一比率或不同比率全面增长，以此来实现工业化，推进国民经济的发展。该理论有以下三种形式（或流派）：

（1）极端的平衡增长理论。这一流派的主要代表人物是罗森斯坦和罗丹。他们认为，发展中国家长期以来工业落后，基础设施不全，劳动生产率低，资本形成不足，加上资本供给、储蓄和市场需求的“不可分性”，小规模的、个别部门的投资无法解决根本性的问题。因而，必须采取“大推进”战略，在各工业部门同时并按同一投资率进行大量投资。由于供给会创造需求，各个部门就能产生相互依赖的市场，从而导致整个工业部门的全面增长。否则，就会出现有些工业部门发展过快、产品过剩、销路不畅；而另外一些部门可能发展过慢，出现产品短缺。

（2）“温和的”平衡增长理论。这一流派的代表人物是纳克斯。他认为，发展中国家因为穷，收入低，导致储蓄少，需求小，投资引诱不足，从而又导致生产率低，收入低……如此反复，形成了贫困的恶性循环。只有进行全面的大规模投资，使国民经济各部门同时扩大和全面增长，才能摆脱这一困境。但因各部门的产品的需求价格弹性和收入弹性大小不同所产生的各部门的发展能力和潜力的差异，各部门的投资比率应有所不同。弹性大的部门，表明发展不足，有潜力，应多投资；弹性小的部门，表明发展已过快，应少投资。

（3）完善的平衡增长理论。这是一种综合了前两种理论特点的理论，其代表人物是斯特里顿。该理论在强调扩大投资和国民经济各部门全面增长的同时，也主张依据各产业的产品需求收入弹性来确定不同的投资率和增长比例，以个别部门的优先增长来克服经济发展中的梗阻问题，最终达到各部门的平衡增长。这种理论是把不平衡增长作为手段，把平衡增长作为目标的一种动态平衡增长理论。

2. 不平衡增长理论。不平衡增长理论是赫希曼在1958年提出的。1958年，赫希曼出版了《经济发展战略》一书，着重从现有资源稀缺和企业家缺乏等方面，批评平衡增长理论者只顾强调大规模投资和企业增长，而忽略了有的建设项目可能迟迟建不成，而有的项目建成后生产又可能无效率的情况，指出了平衡增长的不可行性，并相应提出了“不平衡增长”理论。认为，发展中国家应集中有限的资本与资源，重点发展一部分产业，并以此逐步扩大其他产业的投资，带动其他产业的发展。不平衡增长理论的核心内容包括三大部分，即“引致投资最大化”原理、“联系效应”理论和优先发展“进口替代工业”原则。

(1)“引致投资最大化”原理。赫希曼将投资分为“社会分摊资本”和“直接生产性活动”两大类。前者是指用于诸如交通、通讯、能源、教育等方面的基础设施投资。其特点是“不可分性”和高资本—产量比率，即所需的投资大，建设周期长，收效慢，效率低但受益面广。后者是指直接投资到工业、农业等产业部门，能直接增加产出和收益的投资行为。其特点是投资集中，建设周期短，投资收效快而且收益好。赫希曼认为，虽然从经济增长的角度看，两种投资均必不可少，但因发展中国家资源有限，不允许两者平衡发展，应对其发展的先后作出抉择。由于“直接的生产性活动”能刺激进一步投资，产生最有效的投资效益，即能使“引致投资”最大化，因而应集中投资于直接生产性部门，待这些部门发展且收入增加后，再利用其中一部分收入投资于基础设施部门，以带动其增长。同时，并不是所有的直接生产性部门都同等优先发展，而应在其中优选那些能产生最大引致投资的部门。

(2)“联系效应”理论。联系效应是指国民经济中各产业之间存在的相互联系、相互影响和相互依存关系。它可以分为前向联系与后向联系两种形式。赫希曼认为，联系效应可用产业的需求价格弹性与收入弹性来测量。某产业产品的价格与收入弹性大，表明该产业联系效应大，反之则小。他还认为，凡存在联系效应的产业，无论属哪种效应，均可通过该产业的扩张所产生的引诱投资来促进前向、后向联系产业的发展，其他产业的发展反过来又推动该产业进一步扩张，从而带动整个产业的发展。所以，在选择优先投资项目时，应选有联系效应的产业，进而又应选联系效应大的产业。

(3) 优先发展“进口替代工业”原则。据赫希曼的观察与研究，发展中国家产业之间的联系效应一般都很弱，只有制造业，尤其是加工工业相对说来有较大联系效应。因此，发展中国家应集中投资优先发展工业，尤其是加工工业，而进口替代又是其中发展的重点，因为进口替代工业具有较强的前、后向联系效应。发展中国家由于工业投资稀缺，资本不足，通过发展进口替代工业并发展到一定程度后，逐步由生产工业消费品为主转向生产资本品为主，进而完全取代工业投入的进口，建立起民族工业体系，最终实现工业化。

平衡增长理论与不平衡增长理论都具有各自的合理性，但同时也都有片面性。两种理论适用于不同的环境与不同的时期。一般说来，在资源稀缺和经济发展的初始阶段，不平衡增长理论更符合发展中国家的实际情况。在这一时期，先用不平衡增长理论作指导，取得经济增长和工业化的初步成果，积累资本，开拓市场。待到经济增长达到一定水平时，基础工业与加工工业、农业和工业等矛盾就会加剧，甚至成为制约经济进一步发展的因素，这时就要用平衡增长理论作指导，调整投资战略，完善经济结构，协调经济矛盾，使国民经济能够长期、稳定、协调地增长，社会经济全面发展。

第二节 经济增长理论

一、经济增长的涵义

正如上节中所分析的那样，经济增长与经济发展有着各自不同的特定涵义。经济增长通常是指一个国家或地区在一定时期内产品和劳务产出的增加，既可以用国民生产总值的增加来表示，也可以用人均国民生产总值的增加来表示。前者用来说明一国或地区总的生产能力的扩大，后者用来说明一国或地区扣除人口增长因素后生产水平的提高。因此，可以说："经济增长特指更多的产出。……增长意味着以更多的投入或更高的效率去获得更多的产出"①。其实质是一种描述投入增长与产出增长之间关系的生产函数。在微观层次上，生产函数讲的是一家企业如果资本或劳动等投入要素增加一定数量的话，其产量将增加多少。在一个国家或整个经济层次上，生产函数是指一个国家劳动力数量、资本存量和该国国民生产总值水平之间的关系。这些总体经济的关系，称为总量生产函数。因此，我们可以用总量生产函数来解释或说明一个国家或地区在资本存量、劳动力等投入增长一定数量的情况下，其国民生产产出的增长情况。

经济增长理论，又称为增长经济学，主要研究推动一国经济增长的因素是什么，以及它们是如何推动经济增长的。它从分析总量生产函数入手，通过研究一个国家资本存量、劳动力数量等投入增量与国民生产总值增长之间的关系，来解释一国经济增长的原因。早在17世纪，经济增长问题就已受到人们的重视，并逐步得到较为系统的研究和论述。但是，把经济增长作为一个中心问题进行理论分析研究，则始于20世纪30年代。1929—1933年，资本主义国家爆发了世界性的经济危机。为了消除经济危机后的长期萧条和严重失业，英国经济学家凯恩斯于1936年出版了《就业、利息与货币通论》一书，提出了一个"反危机"的经济增长理论与政策体系，并创立了宏观经济分析方法（一种短期静态分析方法）。1936年后，资本主义经济陷入了长期萧条。在这种情况下，汉森提出了经济增长"长期停滞"论，认为资本主义经济已"过度成熟"，发展到了高峰，从而出现了停滞趋势。与此同时，英国的哈罗德于1939年提出了经济的"动态长期增长"理论，将凯恩斯的理论长期化、动态化，并以此同汉森的理论展开争论。1948年，哈罗德发表了《动态经济学导论》一书，系统论述了其经济增长理论与模型。同年，美国经济学家多马发表了《资

① 谭崇台主编．发展经济学．上海：上海人民出版社，1989

本扩张、增长率和就业》、《扩张和就业》两文，提出与哈罗德基本相同的经济增长理论和模型。这两人的经济增长理论后来被合称为哈罗德—多马增长模型，标志着现代经济增长理论的诞生。

哈罗德—多马模型的产生极大地推动了经济增长理论的研究和发展。在修正、补充这一模型的基础上，索洛、斯旺和米德等人提出了“新古典经济增长模型”。与之相对立，罗宾逊、卡尔多等人把收入分配与经济增长联系起来考察，提出了“新剑桥经济增长模型”。与此同时，罗斯托从经济史的角度考察了世界经济增长的过程，通过划分经济增长的阶段并指出各阶段的条件和特征，形成了“经济增长阶段理论”。50～60年代，一些资本主义国家的经济出现了高速增长，索洛、丹尼森和肯德里克等人，深入分析了影响经济增长的各个因素及其作用大小，提出了“经济增长因素分析理论”。此外，库兹涅茨用统计方法研究了经济增长的含义、源泉、指标、结构变化等问题，提出了“经济增长的数量与结构分析理论”。进入80年代以后，随着知识经济的发展，人力资本投入的提高及其对产出影响的作用日益增大，卢卡斯等人，运用更加微观化的个量分析方法，将舒尔茨的人力资本与索洛的技术进步概念结合起来，提出了“新经济增长理论”。这些理论、方法和模型从不同的侧面和角度，一步步深入地研究和分析了决定经济增长的各种因素，对于我们从总体上正确理解并把握经济为什么会增长，以及它是如何增长的等问题，是非常有益的。在这里，限于本书的内容和篇幅，我们只介绍哈罗德—多马经济增长模型、新古典经济增长理论和新经济增长理论。这不仅是因为它们都是以分析总量生产函数为基础的，有着内部逻辑发展的统一性；而且还因为它们不但可以应用于整个经济，用来解释一国的经济增长问题，也可以在一个产业或行业中应用，用来解释一个产业是如何发展的，决定因素是什么。

二、哈罗德—多马经济增长模型

分析经济增长所使用的最简单、最著名的生产函数或数学模型，是20世纪40年代分别由英国的罗伊·哈罗德和美国麻省理工学院的埃弗塞·多马提出来的。这一模型的基本假设是：任何经济单位的产出，不管是个别公司、一个产业，还是一个国家，取决于向该单位投入的资本量。如果用 Y 表示产出，K 表示资本存量，于是产出与资本存量的关系为：

$$Y = K/k \tag{18-1}$$

其中，k 是一个常数，叫做资本—产出比率。为将（18－1）式转换成表示产出增长情况的公式，我们分别用 ΔY 和 ΔK 表示产出和资本的增量，则（18－1）式可写成：

$$\Delta Y = \Delta K / k \tag{18-2}$$

如果我们在等式两端同时除以 Y，于是就有：

$$\Delta Y / Y = (\Delta K / Y) / k \tag{18-3}$$

其中，$\Delta Y/Y$ 就是指产出增长率，我们用 g 来表示。因为对于整个经济来说，资本存量的增量 ΔK 就等于投资 I，而投资 I 又等于储蓄 S。因此，我们可以用 S/Y 来代替 $\Delta K/Y$。S/Y 是指储蓄在国民生产总值中所占的比重，我们称之为储蓄率，用 s 来表示。于是方程（18－3）就转化为：

$$g = s / k \tag{18-4}$$

这就是哈罗德—多马经济增长模型的基本关系式（或方程）。它所表达的基本观点是：用于厂房设备等投资所创造的资本，是经济增长的主要决定因素；而人们与公司的储蓄，则使投资成为可能。资本—产出比率 K/Y 是一种简单衡量资本或投资生产率的标准。例如，如果对某企业的一座新厂房及其机器设备投资 3 000 美元，可以使该企业在未来的多年中每年都增加产值 1 000 美元，于是这一投资的资本—产出比率就是 3:1。经济学家常常使用的是增量的资本—产出比率，即 $\Delta K/\Delta Y$。这是因为在研究经济增长问题时，他们主要的兴趣在于资本增加量或增量对产出增量的影响。

对于一个国家的经济计划人员而言，有了这个简单的方程，任务就很明确了。第一步是设法求出计划制定国的资本—产出比率 k 的估计值，下一步的工作可以有两种做法：即计划人员可以先确定他们想达到的经济增长率 g，在这种情况下，就可以通过该方程算出为了达到这个增长率所必需的投资储蓄水平；计划人员也可以先确定可行的投资率，在这种情况下，该方程就能够帮助计划人员算出在这个投资水平下可以实现的国民生产总值增长率。需要特别指出的是：这一过程既可以应用于整个经济，也可以在一个产业或行业中应用。例如，人们可以分别计算出农业和工业部门的增量资本—产出比率，当计划人员决定了每个部门所需要的投资量之后，哈罗德—多马方程就可以确定这两个部门的各自预期的增长率。

还需要说明的是，增量资本—产出比率固定不变（常数）是哈罗德—多马经济增长模型的假设前提，这一假设与图（18－3）所示的采用固定的资本劳动比率、规模收益不变的生产函数是一致的。图中的产出，由等产量线表示，是指生产出等量产出的各种投入（这里是指劳动与资本）的组合。等产量线的 L 型态表示，生产过程使用的是固定比例的资本和劳动。例如，生产 10 万吨水泥，需要 1 000 万美元的资本（厂房与设备）和 100 个工人，这个比例是固定不变的。也就是说如果只增加了工人而没有追加投入相应的资本，则每年的产量不会上升到 10 万吨以上；只有同比例地同时增加工人和资本，才会增加

产量。图（18－3）所显示的是在规模收益不变的情况下，如果资本增加到2 000万美元，同时劳动也增加一倍至200名工人，则产量也会从每年10万吨增加到每年20万吨。

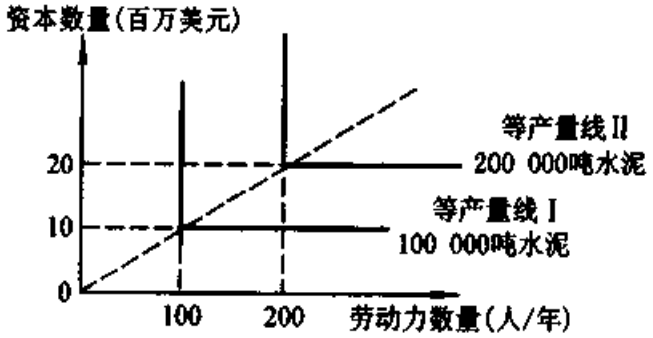


图18－3 固定比例的生产函数及其等产量线

（在收益不变的情况下，固定比例生产函数的等产量线是L型，生产扩张线是过原点的一条直线）

三、新古典经济增长理论

哈罗德—多马经济增长模型出现后，在西方经济学界引起了很大的反响。许多经济学家，如索洛、罗宾逊、金德尔伯格等人在赞誉哈罗德—多马模型之余，也指出了其存在的主要缺陷，即资本—产出比不变的假定不合理，因为它否定了生产要素之间的可替代性，不符合实际情况。据此，索洛、斯旺等人对哈罗德—多马模型作了修正和补充，把它发展为一个“新古典模型”，即索洛—斯旺模型。这一模型的基本假定是：资本与劳动存在替代关系，因而资本—劳动比率可以改变；产出的增长主要由资本和劳动两种生产要素推动，并且资本与劳动的边际生产力呈递减趋势。在此基础上，他们以技术不变为假定，提出了一个总量生产函数。

$$Y=f(K,L) \tag{18-5}$$

其中，Y代表产出，K代表资本，L代表劳动。这一总量生产函数表明：产出是资本和劳动投入的函数，即产出水平决定于资本（包括土地）和劳动的投入量的大小。如果考察产出的增加量（ΔY），则上式可写成：

$$\Delta Y=\Delta K\cdot MP_K+\Delta L\cdot MP_L \tag{18-6}$$

式中，ΔK为资本存量的增量，ΔL为劳动的增量，MP_K、MP_L分别表示资本的边际生产力和劳动的边际生产力。在（18－6）式两边同除以Y，就可得到一个关于产出增长率的公式：

$$\frac{\Delta Y}{Y}=\frac{\Delta K\cdot MP_K}{Y}+\frac{\Delta L\cdot MP_L}{Y}=\frac{\Delta K}{K}\cdot\frac{K\cdot MP_K}{Y}+\frac{\Delta L}{L}\cdot\frac{L\cdot MP_L}{Y} \tag{18-7}$$

令：

$$a=\frac{K\cdot MP_K}{Y},\ b=\frac{L\cdot MP_L}{Y}\ (\text{可以证明：}a+b=1)$$

代入（18－7）式得：

$$\frac{\Delta Y}{Y}=a\cdot\left(\frac{\Delta K}{K}\right)+b\left(\frac{\Delta L}{L}\right) \tag{18-8}$$

这就是新古典增长理论的基本关系式，即“索洛—斯旺”模型的基本方程。式中 a、b 分别代表资本和劳动对产出增长所作贡献的份额，也就是总量生产函数中资本和劳动的产出弹性。它所表达的基本含义是：经济增长率是由资本和劳动的增长率及其边际生产力所决定的。有了这个基本的关系式，人们就可以通过调节生产要素投入的边际生产力，即调节资本—劳动的配合比例，来调节资本—产出比率，以实现理想的均衡增长。也就是说，在索洛—斯旺模型中，资本—产出比率是可以改变的。我们还以上文所用的例子来说明这一情况。新古典增长理论所提出的总量生产函数的形状如图（18－4）所示。在图中，如果人们最初在点 a 使用1 000万美元的资本和100名工人，生产10万吨水泥。则该行业可以通过三种途径扩大生产。若该行业的计划人员决定在要素比例不变的情况下扩大生产，便可以从等产量线Ⅰ上的 a 点移向等产量线Ⅱ上的 b 点，这与图（18－3）中要素比例不变的情况相同，因为如果水泥的价格是50美元1吨的话，那么资本—产出比率在 a 点和 b 点都是2:1。但20万吨的产量也可以通过使用更多的劳动和较少的资本来达到，即采用更为劳动密集的方法，如同等产量线Ⅱ上的 c 点所示，在这种情况下，增量的资本—产出比率将降为1.4:1。如果人们愿意采用更为资本密集的方法，即等产量线Ⅱ上 d 点所表示的生产技术，这时的增量资本—产出比率将上升为2.8:1。

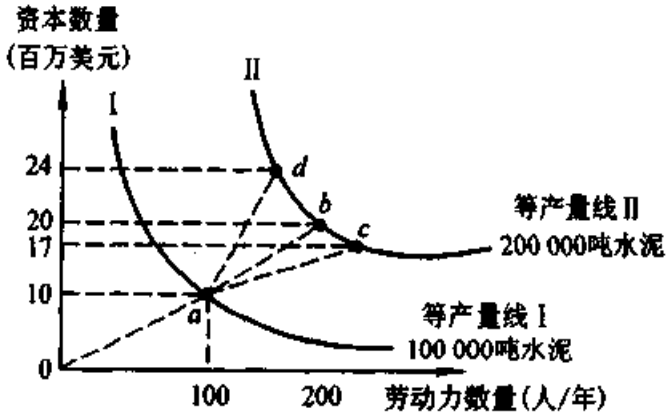


图 18－4 新古典（可变比例）的生产函数

（产出可通过变化劳动与资本的组合来获得，等产量线是曲线而非L型）

在新古典经济增长模型中，资本—产出比率成为一个变量，在某种程度上可由政策制定者来调控。从某一产业的层次出发，如果其生产函数如图（18－4）所示，在资本稀缺的发展中国家，计划制定者便可以设法引导工厂主和农场主们采用更为劳动密集的技术。这样，在既定数量的储蓄与投资下，增长与就业水平都可能更高些。而在资本相对充足、劳动相对稀缺的发达国家中，则应制定恰好相反的政策。当劳动和资本的价格随供给变化而变化时，这些增量资本—产出比率的变化能够通过市场机制达到。例如，发展中国家经济开始增长后，储蓄量相对于过去变得更多了，资本价格下降，而就业和工资成本却随之上升。于是，所有的生产者将日益节约使用劳动力，转而使用更多的资本。

索洛—斯旺模型通过资本—产出比率可变的新假定，克服了哈罗德—多马模型中资本—产出比率不变所产生的问题，从而发展了哈罗德—多马模型。但这个模型以技术不变为假定，忽视了技术进步对经济增长的巨大贡献。针对这一缺陷，索洛在 1957 年发表了《技术变化和总量生产函数》一文，米德于 1961 年出版了《一种新古典的经济增长理论》一书，对索洛—斯旺模型作了一些修正和补充，在模型中引入了技术进步和时间因素，从而将其发展为“索洛—米德模型”。我们用索洛的论文来作分析。索洛在总量生产函数中增加了一个因子，即技术变化 t，并且把技术变化作为一个单项独立存在，记为 $A(t)$。之后，他又作了几个新的假设：即生产要素的收入（价格）等于它们的边际产品（生产力），这一假定体现了新古典经济学的原理，故其模型又被称为新古典经济增长模型，这个假设意味着资本—产出比是可变的，并且可以通过它的变化来改变资本和劳动的收益（价格），从而使资本和劳动的配合比例得到调整；总量生产函数的变化是线性的；技术变化是“中性”的，是指技术进步使产出水平提高了，但并不改变资本与劳动的边际替代率，即资本—劳动比不随技术进步发生变动，因而产出以规模收益不变、总量生产函数线性变化来增长。在这些假设的基础上，索洛建立了一个存在技术进步条件下的新古典经济增长模型，其总量生产函数的形式为：

$$Q = A(t)f(K, L) \tag{18-9}$$

Q 代表产量，K、L 代表资本和劳动要素的投入，乘数因子 $A(t)$ 表示技术进步。对（18－9）关于时间求导，并同时除以 Q，则可得：

$$\frac{\dot{Q}}{Q} = \frac{\dot{A}}{A} + A\frac{\partial f}{\partial K}\cdot\frac{\dot{K}}{Q} + A\frac{\partial f}{\partial L}\frac{\dot{L}}{Q} \tag{18-10}$$

这里字母上的一点表示该项对时间的导数。现在令：

$$w_K = \frac{\partial Q}{\partial K}\cdot\frac{K}{Q},\quad w_L = \frac{\partial Q}{\partial L}\cdot\frac{L}{Q}$$

则 w_K，w_L 分别代表资本和劳动的相对收入份额（即弹性）。因为：

$$\frac{\partial Q}{\partial K}=A\cdot\frac{\partial f}{\partial K},\ \frac{\partial Q}{\partial L}=A\cdot\frac{\partial f}{\partial L}$$

所以，(18－10) 式可转变为：

$$\frac{\dot{Q}}{Q}=\frac{\dot{A}}{A}+w_K\cdot\frac{\dot{K}}{K}+w_L\frac{\dot{L}}{L} \tag{18-11}$$

这就是索洛论文中所列出的经济增长模型的原式。为了与索洛—斯旺模型加以比较，我们将这个模型稍作符号的改变，令：

$\frac{\dot{Q}}{Q}=\frac{\Delta Y}{Y}$，$\frac{\dot{A}}{A}=\frac{\Delta T}{T}$（技术进步），$w_K=a$，$w_L=b$，$\frac{\dot{K}}{K}=\frac{\Delta K}{K}$，$\frac{\dot{L}}{L}=\frac{\Delta L}{L}$

则（18－11）又可转变为：

$$\frac{\Delta Y}{Y}=a\left(\frac{\Delta K}{K}\right)+b\left(\frac{\Delta L}{L}\right)+\frac{\Delta T}{T} \tag{18-12}$$

这就是简化了的索洛—米德模型。它的基本含义是：经济增长率取决于资本和劳动的增长率、资本和劳动各自的产出弹性（即相对收入份额），以及随时间变化而变化的技术进步。很明显，它与索洛—斯旺模型的区别就在于强调了技术进步对经济增长所起的作用，因而是对索洛—斯旺模型的发展。它的重要意义在于：突破了在经济增长理论中长期占统治地位的“资本积累是经济增长的决定性因素”的观点，第一次提出了“技术进步对经济增长具有最重要的贡献”的观点，使人们认识到了技术进步对经济发展的重要性和关键性。

四、新经济增长理论

80年代后期以来，罗默、卢卡斯等人立足于舒尔茨等人创立的人力资本投资理论，将人力资本因素系统地引入经济增长模型中，创立了“新经济增长理论”。他们采用的研究方法，已经摆脱了索洛所使用的新古典生产函数，并假设国民经济具有规模递增，而非规模收益不变的特点，同时也假设重要的外部效应的存在。例如，教育的收益并不仅仅取决于科学家或经理人员对自己受教育进行的个人投资而导致生产率提高的程度。如果众多科学家和经理人员对自己受教育进行投资，便会有许多受过教育的人向其学习。一个与众隔离的科学家孤军奋战，不会比与数十个受过良好教育的同事们相互切磋来得更有成效。正是这种相互的影响，形成了外部效应。由于新增长经济理论运用的典型方程都以微积分为基础，比索洛的增长方程复杂得多，超出了本书的要求，因此，我们这里只对新经济增长理论作一些定性的描述，以介绍其主要的观点。

罗默提出的是一个“收益递增的长期增长模型”。众所周知，生产要素的收益问题是影响经济增长的重要因素之一。传统的经济增长理论不但仅仅从纯粹单一的物质资本（非人力资本）前提出发，而且往往假定资本边际产出率递减，因而这些理论也就无法说明和保证产出及消费的长期增长。李嘉图由于认

定物质生产要素收益递减规律，致使他得出悲观的结论。在哈罗德—多马模型中，物质资本积累（储蓄和投资）是唯一决定经济增长的因素，因而在假定物质资本的边际收益递减的条件下，产出的总趋势仍是递减的。索洛、丹尼森等人的新古典增长理论也同样恪守资本边际收益递减的信条，尽管他们认为，引入其理论模型的技术进步这一外生变量能够产生递增收益，从而可与物质资本收益递减两相抵消，使总的规模收益保持不变，但仍无法保证经济的长期增长。而在罗默的模型中，技术变革不仅被内生化，是经济增长的内生变量，而且是知识积累和人力资本增长的结果。知识积累和专业化的人力资本取代物质因素成为经济增长的主要因素和原动力。它们不仅自身收益是递增的，而且能通过其外部效应使物质资本及其他因素也产生递增收益，从而使整个经济的规模收益递增，实现经济的长期增长。

美国经济学家卢卡斯在1988年发表的著名论文《论经济发展的机制》中，提出并比较了三个增长模型，系统地论述了其经济增长理论。他认为，经济增长模型不应仅仅去迎合过去经济增长的事实，还必须去揭示经济增长的动态机制；增长理论不应该只能预测未来几十年的增长，而应该能够揭示出一种长期增长的机制；它不应只是揭示某一个国家的经济增长，还应考虑各国乃至全球的经济增长。他批评说，新古典模型基本上是一个封闭模型，各国都生产同一种商品，因而各国间都无贸易。而事实上，各国之间是相互联系的。所以，新古典模型存在两个重要的缺陷：它无法解释各国发展水平的差异；它预测国际贸易将导致世界各国资本—劳动比率与要素价格将均等化是严重不符合全球经济增长事实的。卢卡斯还对国际贸易问题作了独到的研究，把传统的绝对成本优势论、比较成本优势论和资源禀赋优势论等“物质资本优势论”发展为“人力资本优势论”。依据这一理论，他认为一国应集中有限的资源生产和出口具有人力资本优势的产品；国际资本“倒流”现象的深刻原因在于知识和人力资本可以产生递增收益，因而高人力资本的发达国家资本利率高，能够吸引较多的国际资本；国际贸易可以促使知识与人力资本加速积累，推动所有贸易伙伴的经济持续增长。发展中国家扩大经济开放度，通过贸易吸收国外新的技术与人力资本，不仅可以节约大量的研究、开发与培养费用，而且可以促进国家的知识和人力资本积累，使经济尽快地走上持续快速的增长轨道，从而更快地实现经济发展目标，缩小与发达国家的差距。

总之，新经济增长理论建立在“人力资本决定论”的基础上，正确地反映了现代经济增长中人力资本因素的突出地位和作用，并揭示了经济长期增长的根本原因同样在于人力资本的持续增长和积累，因而对经济增长的历史和现实更具有解释力，对各国经济增长实践更具有指导意义。因此，它现已逐渐成为经济增长理论各流派中的主导流派。

第三节 产业的可持续发展

一、可持续发展问题

在经济学领域，“发展”与“增长”是两个既有联系又有区别的概念。对于这一点，随着经济学知识的传播，很多人已有清楚的认识。但是，对什么是“可持续发展”，许多人则未必有清楚而深刻的理解与认识。“可持续发展”作为一个问题已存在很长时间，但作为一个概念，直到1980年才被自然保护国际联盟（International union for the conservation of nature）所接受。而作为一种思想，直至1987年，在环境与发展世界委员会（World commission on environment and development）所发表的《我们共同的未来》（Our common future）一书中才被正式提出。

（一）可持续发展的概念

尽管对解决可持续发展问题的原则已有共识，即当代人对其需要的满足不以牺牲后代人对其需要满足的能力为代价。但是，关于可持续发展概念的定义，在其形成过程中各国学者和政府有一些争议。争论比较多的是两个概念，即可持续发展（Sustainable development）和持续发展（Sustained development），前者强调发展的将来性，后者则强调发展的现时性。另外，发达国家和发展中国家对可持续发展的理解也各有侧重，发达国家强调从全球和未来角度保护生态环境和开发资源；而发展中国家则强调在国家主权和国家经济持续发展的基础上保护生态环境和开发资源。

为此，联合国环境署理事会于1989年就可持续发展概念的定义专门发表了《关于可持续发展的声明》一文。该声明认为：“可持续发展系指满足当前需要而又不削弱子孙后代满足其需要能力的发展，而且绝不包含侵犯国家主权的含义。环境署理事会认为，要达到可持续的发展，涉及国内合作及跨越国界的合作。可持续的发展意味着走向国家和国际的均等，包括按照发展中国家的国家发展计划的轻重缓急及发展目的向发展中国家提供援助。此外，可持续的发展意味着要有一种支援性的国际经济环境，从而导致各国特别是发展中国家的持续经济增长与发展，这对于环境的良好管理具有很大重要性。可持续发展还意味着维护、合理使用并提高自然资源基础，这种基础支撑着生态抗压力及经济的增长。同时，可持续发展还意味着在发展计划和政策中纳入对环境的关注和考虑，但不代表在援助或发展资助方面的一种新形式的附加条件。”这一声明得到发达国家和发展中国家的普遍认可，被视为可持续发展概念的权威定义。

这一定义包含了五个方面的内容：第一，可持续发展既要满足当代人的需

求，又不损害后人满足其需求的能力；第二，全球和全人类的可持续发展不能成为侵犯一国主权的借口；第三，可持续发展不仅仅是一国或一个区域的问题，而且也是全球和全人类的共同问题，需要全球合作与国际援助；第四，发展是可持续发展的前提，尤其要首先消除发展中国家的贫困和实现经济增长与经济发展；第五，可持续发展是经济、社会和生态环境的协调发展。

（二）可持续发展观的应用

环境与发展世界委员会的可持续发展观被普遍接受后，很快便成为世界各国的共同行动准则。在1992年召开的世界环境与发展大会上所发表的《里约热内卢环境与发展宣言》中，这一准则得到更清楚的表述：

1. 人类处于普受关注的可持续发展问题的中心，他们应享有与自然相和谐的过健康而富有生产成果的生活的权利。

2. 根据《联合国宪章》和国际法原则，各国拥有按照其本国的环境与发展政策开发本国自然资源的主权权利，并负有确保其管辖范围内或在其控制下的活动不致损害其他国家或在各国管辖范围以外地区的环境的责任。

3. 为了公平地满足今后世代在环境与发展方面的需要，必须求取发展的权利。

4. 为了实现可持续发展，环境保护工作应是发展进程的一种整体组成部分，不能脱离这一进程来考虑。

5. 为了缩短世界上大多数人生活水平上的差距和更好地满足他们的需要，所有国家和所有人都应在消除贫困这一基本任务上进行合作，这是实现可持续发展的一个不可缺少的条件。

6. 发展中国家，特别是最不发达国家和在环境方面最易受伤害的发展中国家的特殊情况和需要应受到优先考虑。环境与发展领域的国际行动，也应着眼于所有国家的利益和需要。

7. 各国应本着全球伙伴精神，为保存、保护和恢复地球生态系统的健康和完整而合作。鉴于导致全球环境退化的各种不同因素，各国要有共同的但有区别的责任。发达国家承认，鉴于他们的社会给全球环境带来的压力，以及他们所掌握的技术和财政资源，他们在追求可持续发展的努力中负有责任。

8. 为了实现可持续发展，使所有人都享有较高的生活质量，各国应当减少和消除不可持续的生产和消费方式，并且推行适当的人口政策。

9. 各国应当合作加强可持续发展的能力建设，做法是通过开展经济和技术交流，包括新的和创造性的技术的交流来提高对科学的认识。

10. 环境问题最好是全体有关市民在有关层次的参与下加以处理。在国家一级，每个人都应能适当地获得公共当局所持有的关于环境的资料，包括在其社区内的危险物资和活动的资料，并有机会参与各项政策制定和实施过程。各

国应通过广泛提供资料来便利及鼓励公众参与，让人人都能有效地使用司法和行政程序，包括补偿和补偿程序。

11. 各国应制定有效的环境立法。环境标准、管理目标和优先次序应该反映它们适用的环境和发展范畴。一些国家所实施的标准对别的国家，特别是发展中国家可能是不适当的，也许会使它们承担不必要的经济和社会代价。

12. 为了更好地处理环境退化问题，各国应该合作促进一个支持性和开放的国际经济制度，这个制度将会导致所有国家实现经济增长和可持续发展。为环境目的而采取的贸易政策措施，不应该成为国际贸易中的一种任意或无理歧视的手段或伪装的限制。应该避免在进口国家管辖范围以外单方面采取对付环境挑战的行动，解决跨越国界或全球问题的环境措施应尽可能以国际协调一致为基础。

13. 各国应制定关于污染和其他环境损害的责任和赔偿受害者的国家法律。各国还应迅速并且更坚决地进行合作，进一步制定关于在其管辖或控制范围内的活动对其管辖外的地区造成的环境损害的不利影响的责任和赔偿的国际法律。

14. 各国应有效合作阻碍或防止任何造成环境严重退化或证实有害人类健康的活动及物质迁移和转让到他国。

15. 为了保护环境，各国应按照本国的能力，广泛采取预防措施。遇有严重或不可逆转损害的威胁时，不得以缺乏科学技术为理由延迟采取符合成本效益的措施以防止环境恶化。

16. 考虑到污染者应承担污染费用的观点，国家当局应努力促使内部负担环境费用，并且适当地照顾到公众利益，而不歪曲国际贸易和投资。

17. 对于拟议中可能对环境产生重大不利影响的活动，应进行环境影响评价，并应作为一项国家手段，由国家主管当局作出决定。

18. 各国应将可能对他国环境产生突发的有害影响的任何自然灾害或其他紧急情况通知这些国家。国际社会应尽力帮助受灾国家。

19. 各国应将可能具有重大不利跨越国界的环境影响的活动，向可能受到影响的国家预先和及时地提供通知和有关资料，并应在早期阶段诚恳地同这些国家进行磋商。

20. 妇女在环境管理和发展方面具有重大作用，因此她们的充分参加对实现可持续发展至关重要。

21. 应调动世界青年的创造性、理想和勇气，培养全球伙伴精神，以期实现可持续发展和保证人人有一个更好的将来。

22. 土著居民及其社区和其他社区由于他们的知识和传统习惯，在环境管理和发展方面具有重大作用。各国应承认和适当支持他们的观点、文化和利

益，并使他们能有效参加和实现可持续发展。

23. 受压迫、统治和占领的人民，其环境和自然资源应予以保护。

24. 战争必然会破坏可持续发展，因此各国应遵守国际法关于在武装冲突期间保护环境的规定，并按必要情况合作促进其进一步发展。

25. 和平、发展和保护环境是相互依存和不可分割的。

26. 各国应和平地按照《联合国宪章》，采取适当方法，解决其一切的环境争端。

27. 各国和人民应诚恳地本着伙伴精神，合作实现本宣言所体现的各项原则，并促进关于可持续发展的国际法的进一步发展。

更进一步地，1992 年 6 月在巴西里约热内卢召开的联合国环境与发展大会上通过了《21 世纪议程》。该文献论述了四个方面的问题，即经济与社会的可持续发展、资源保护与管理、加强主要群体的作用及可持续发展的实施手段，几乎涉及与可持续发展有关的所有方面，是一个在全球、区域和各个国家实现可持续发展战略的行动纲领。其后不久中国就发表了《中国 21 世纪议程——中国 21 世纪人口、环境与发展白皮书》，从而使中国成为全球第一个制定此议程的国家，并在中国“九五”计划和 2010 年规划中得到体现和实施。

（三）发展的不可持续问题

可持续发展问题与人口、资源、生态环境问题密切相关，尽管工业革命以来人类社会取得了巨大的成就，但人口、资源、生态环境问题也日益突出和严重，由此促使世界各国政府和学者认真思考过去的发展过程、现在的发展模式和未来发展的不可持续性问题。发展的不可持续性问题作为可持续发展的另一面而存在，并且将作为认识和检验可持续发展的一个重要标准，而这一问题也是与人口、资源、生态环境问题紧密相关的。

实际上，人口、资源、生态环境问题自工业革命以来就已产生，只不过到了 20 世纪，特别是第二次世界大战以后才越来越严重。在这段历史时期，人类社会获得了很大的进步，物质财富也获得巨大的增长，但与此同时，人口急剧膨胀、资源滥采、生态环境破坏等也一并而生。如果说人口、资源、生态环境问题在 80 年代以前基本上还只是区域性问题，并且主要在西方国家学者中讨论得比较热烈。那么，进入 80 年代以后，这一问题已成为全球性问题，并且引起各国学者和政府的广泛关注。对近几十年发展比较快的国家，如日本、亚洲四小龙、东南亚及中国等，由于受到人口、资源、环境问题日益严重的困扰，也不得不认真思考发展的不可持续性问题和寻求可持续发展之策。尤其对中国而言，由于人口接近 13 亿、人均资源拥有量不升反降、环境污染和生态破坏屡屡发生，已直接影响到经济与社会发展。“谁来养活 21 世纪的中国”，虽有些危言耸听，但发展的不可持续问题现实而突出地摆在了中国面前。所

以，对中国来说，在经历了持续近20年的经济高速增长之后，寻求面向21世纪的全面可持续发展之路是一个重大而严肃的课题。

发展的不可持续性包括经济发展的不可持续性、社会发展的不可持续性、政治发展的不可持续性、文化发展的不可持续性、科教发展的不可持续性及人口发展、资源利用、环境和生态平衡的不可持续性等，其中最基本的是经济发展的不可持续性。对此，国内有的学者认为，经济发展的不可持续性主要表现在两个方面：一是生产模式的不可持续性；二是消费模式的不可持续性。前者指“高消耗、高投入、高污染”而不考虑资源利用率和环境后果的生产模式；后者指区域间、集团间的消费不平衡和不考虑环境后果的消费模式。不可持续性的经济发展是人口、资源、生态环境问题形成的最基本原因，而这些问题的形成和严重化又反过来危及经济发展的可持续性[①]。所以，要实现可持续发展，首先要关注发展的不可持续性问题，特别是人口、资源和生态环境问题。

二、人口、资源、生态环境问题

正是对人口、资源、生态环境问题的争议和认识，才逐渐在80年代形成了可持续发展的观点和思想。或者说，对可持续发展观的理解，离不开对人口、资源、生态环境问题的认识。

（一）人口问题

全球人口1900年为16.3亿，1950年为25.16亿，1985年为48.38亿，到2000年将达到60亿。90年代，世界人口的绝对增长每年超过8 000万。人口的最大份额在亚洲，人口增长率最高的地区是非洲。在工业革命前后，欧洲的人口平均增长率从0.5%提高到1.5%。19世纪初，北美的高出生率、低死亡率和大量移民使得其人口增长率上升到2%。人类进入20世纪后，发展中国家人口年平均增长率接近3%，是发达国家同期的3倍，而且，最穷的国家人口增长最快。

世界人口增长是死亡率明显而迅速降低的结果，死亡率的降低归因于医疗保健、教育和卫生条件的改善，在发展中国家效果尤为明显。尽管发展中国家的出生率也在降低，但出生率仍明显高于死亡率；而同时，发达国家人口出生率只略高于死亡率。发达国家人口死亡率的降低总是伴随着出生率的降低，但发展中国家人口死亡率的降低却未必伴随着出生率的明显降低，有时甚至是未降低。

在中国，如果说学者们对早期人口问题有所争议，那么，对在1800年中国人口突破3亿大关则基本认同。随后，中国人口的增长情况是：1840年突破4亿，1930年突破5亿，1954年突破6亿，1964年突破7亿，1969年突破8

① 朱国宏主编．通向可持续发展的道路．上海：复旦大学出版社，1998

亿，1974年突破9亿，1981年突破10亿，1989年突破11亿，1995年突破12亿。如果将未纳入官方统计数据的人口算在内，现在中国的人口总量估计会突破13亿。从这些时间和数据不难看出中国人口增加的数量和速度，尤其是从1949年中华人民共和国成立至今50年不到的时间，人口增加了7亿多。

与大多数发展中国家相类似，1949年以后中国人口的急剧膨胀是由于人口死亡率迅速下降（低于10‰），而同期人口出生率又居高不下（达30‰）。尽管70年代以后在继续降低人口死亡率的同时采取了严厉的计划生育措施，但人口出生率仍在20‰以上，直至1995年才达到17‰左右。另外，尽管目前中国人口出生率已降至10‰左右，属于低增长率范畴，但是，与其他国家相比，中国人口的总量基数要大得多，这意味着中国仍将保持比其他国家高得多的人口增长量。由于膨胀惯性，在未来相当长的时间内，中国仍将面临严重的人口压力。

（二）资源问题

自然资源在广义上可划分为可再生资源与不可再生资源。不可再生资源从量上看是有限的，随着时间的推移它的存量会逐渐减少直至耗尽。对于不可再生资源的经济学思考主要关注的是，它的存量究竟应该在多长时间范围内被耗尽。可再生资源的再生或更新取决于其自身能力和一定的外在条件。如果可再生资源的使用量超过其可持续产量，那么，其存量就不足以更新，表现为被过度利用，由此可能导致该可再生资源的逐步减少甚至灭绝。对于可再生资源的经济学思考主要关注的是，它的被利用率究竟应该保持在什么样的水平上才能使其存量得以保持。

关于资源的问题是，我们正面临着世界范围的资源退化，其中中国的资源问题更为突出。中国的资源问题可以从以下几方面认识：

1. 土地资源问题。中国土地资源的总体特征是：资源类型多样，区域差异明显；山地多，平地少，难于利用和质量低劣的土地比重较大；土地利用类型众多，区域差别大，农业用地比重偏小。中国土地资源存在的主要问题是：土地资源绝对量大、相对量小，人均占有量日趋减少；优质高产田减少，劣质低产田增加，后备耕地资源不足，耕地绝对量和人均量都将持续下降；由于利用不当，土地资源的退化和损坏严重，农业生产空间日益萎缩。

2. 水资源问题。中国水资源的基本特点是：水资源总量相对丰富（全球每平均河川径流总量468 000亿平方米，中国为27 115亿平方米），居世界第6位，但人均、地均水量较少(人均水量2 710平方米,为世界人均水量的1/4)；水资源的地区分布不均（南多北少），与土地和矿产资源组合不协调（与水资源分布正相反）；水量年内分配不均（2/3河川径流总量产生于夏秋季），年季变化大（最大年径流量与最小年径流量相差10多倍），水旱灾害频繁，特别是

大灾增多，如1998年长江、松花江流域水灾。中国水资源开发利用方面存在的主要问题有：水利工程供水能力不能满足社会经济发展需求，现有的供水能力与2000年7 000亿平方米的全国总需水量（中等干旱年）尚有不小差距；农田灌溉工程效益衰减，不能适应农业生产发展的需要；水资源有效利用率低，农业和工业的单位生产用水量均大大超过发达国家。

3. 矿产资源问题。中国矿产资源的主要特点有：总量大（中国矿产总值世界排名第3位），但人均拥有量小（人均潜在价值世界排名第80位）；除煤以外，像铁、铜、石油、天然气等用途广、用量大的大宗矿产不具有明显优势；贫矿、难选矿、共生矿、伴生矿多，采、选、冶难度大；矿产资源区域分布多且不均衡。中国矿产资源数量与人口数量、需求数量相联系构成了数量上的相对劣势；矿产资源质量与科学技术水平、财力相联系构成了质量上的劣势；矿产资源分布的不均衡与国土辽阔、高山纵横的自然环境相联系构成了矿产资源组合上的劣势；矿产资源类型与科学技术水平、财力相联系构成了矿产资源可选性上的劣势。中国矿产资源开发利用中存在的主要问题有：许多重要矿产的资源勘探、矿山建设不能满足能源和原材料工业发展的需要；矿产资源管理不善，争抢资源的矿山纠纷不断；矿产资源耗费率高，损失浪费严重；矿产资源开发对环境造成的污染严重。从未来看，中国矿产资源形势将更加严峻，21世纪中有1/2的矿产资源不能满足需要。

4. 能源问题。中国能源的基本情况是：总量比较丰富，常规能源总量折标准燃料约为38 000亿吨标准煤，是世界能源资源总量的1/10，人均能源资源量约为世界人均水平的1/2，属中等水平国家；煤炭资源至今仍是中国第1位能源，资源总量居世界第3位，煤种比较齐全，但人均量不足，西、北多而东、南少，炼焦煤短缺，露采资源少，煤矿瓦斯重，质量北好南差；石油天然气资源较丰富，勘探程度低，潜力较大，并且油气含硫较低，但分布不均，蜡状重质原油比重大；水能资源丰富，理论蕴藏量为6.76亿瓦年，居世界首位，但分布不均（偏于西南），大型电站比重大，建坝淹没损失大（人口密度大），电站调节性能差（径流季节变化大）；太阳能、风能、地热能、潮夕能、生物质能等新能源资源在能源利用中所占比重小。中国能源消费的主要问题有：消费量增长快，供不应求，制约国民经济发展；人均消费能源低，单位产品消耗高；能源净调入地区增加，供应难度越来越大；农村能源消费越来越多，商品的能源消费增加更快。

另外，中国的资源问题还可从农业气候资源、宜农荒地资源、森林资源、草畜资源、淡水资源、海洋资源等方面认识①。

① 何希吾、姚建华等著．中国资源态势与开发方略．武汉：湖北科学技术出版社，1997

（三）生态环境问题

全球性的环境问题主要表现在：

1. 温室效应问题。温室效应的直接结果是全球气候变暖，由此造成地区温度上升、全球平均海平面上升、气象灾害事件发生频繁且程度加重等问题。据测算，到2030年海平面将上升17～18厘米，并且此后将继续上升。如果海平面升高150厘米，则意味着这样的结果：大部分现存的农业区被淹没，或遭受周期性的海水入侵；以农作物为原料的加工工业将受到严重影响；各种水果、蔬菜和胡椒等减产；牧场可能丧失4万公顷；位于沿海平原的居民和商业财产有很大损失，并且人口被迫内迁；基础设施遭受重大损失。

2. 臭氧层问题。大气平流层中的臭氧层能阻挡来自太阳的紫外线辐射，臭氧层的耗损增大了辐射的吸人总量。紫外线辐射增加所引起的影响是皮肤癌增多，此问题受到广泛关注，西方国家白人中流行将皮肤晒黑的现象已大为减少。但是，CFCs正在耗损着臭氧层，南极上空的臭氧层已被严重破坏以致形成了一个空洞。尽管国际社会于1985年在维也纳签署了《联合国保护臭氧层公约》及1989年在加拿大签订了《蒙特利尔协定书》，但CFCs消费量的削减和淘汰仍将持续到21世纪初。

3. 南极洲问题。南极洲是地球上最后的原生地，这块面积达1 400万平方公里的地球上最寒冷的洲，占地球表面积的10%，储存着世界上90%的冰和近75%的淡水，广泛分布着种类虽少但数量很大的野生生物资源，还蕴藏着有潜在开采价值的矿产。自1959年由12个国家签署的《南极条约》开始，已有一系列关于南极的国际公约得到签署。这些公约要求对南极的开发只能用于和平目的，不承认任何领土要求和争端，可以自由进行科学研究和信息交流，不允许进行矿物开采。环境保护组织进一步地提出，将南极作为一个世界公园来保护。

4. 世界生物多样性保护问题。生物多样性是遗传基因、物种和生态系统的总和，它不仅表明现存生物的总存量，而且表明不同生物的差异和范围都是重要的问题，丧失一个物种的损失可能会比丧失几种生物存量的一定比例更为严重。曾经存在的几十亿种生物现在只剩下3 000万种左右，即使到了这种程度，其中也只有143万种被人类科学地描述过，大多数未被描述过的物种生活在热带森林中，它们的价值有多大目前尚不清楚。有证据表明，物种灭绝速度已经加快，在今后20～30年内，约有1/4的现存物种可能会灭绝。除了物种消失外，野生生物的栖息地也在锐减。世界生物多样性保护方面主要存在的问题是：国家发展目标未给予现存的自然生物资源以足够的重视；开发这些资源的目的是获利而不是满足人类的需要；人类对于其赖以生存的物种及生态系统知之甚少；现有科学没有得到很好的应用；保护活动的范围太狭隘；保护资金

太少。

中国的生态环境问题相当严重。尽管70年代以来制订了一系列法律法规，但由于历史上对资源的长期不当和过度利用，生态环境的恶化势头仍相当严峻。主要表现在：森林减少势头虽受到遏制，但森林资源供求矛盾突出；耕地面积仍在递减，农业生态环境仍在恶化；沙漠化继续蔓延，草地资源继续退化；北方地区水资源短缺严重，生活用水处于紧张状态；以煤为主的能源结构难以改变，煤烟型大气污染仍将严重存在；水污染、固体废弃物污染短期内将难以改变①。

三、人、自然与可持续发展

（一）人与自然关系的可持续发展观

人口、资源、生态环境问题制约着人类社会的发展，它深刻地反映着一个重大而基本的问题——人与自然的关系问题，这一问题的处理决定着发展的可持续性。实际上，人类社会的发展是在人类认识、利用、改造和适应自然的过程中不断演进的。人与自然的关系是人类生存与发展的基本关系。追求人与自然关系的和谐是实现社会经济持续、稳定、协调发展的基本原则和根本保证，也是人类活动的共同价值选择和最终归宿。

自从地球上出现了人类，自然就成为人类赖以生存的基础，人与自然的相互作用也就开始了。人与自然的相互作用是由人类社会系统和自然系统两方面组成的。人类依赖于自然而生存发展，同时也影响着自然的状态和变化过程。随着人类认识、利用自然的深化，人类社会发展和创新出相应的技术、组织、制度和价值观。与此同时，由于人类认识的局限性，其破坏力也在提高，人与自然相互作用产生的问题日益增多。这促使人类重新认识人与自然的关系，进一步揭示自然的规律并调整自身的行为，如此周而复始。

人类社会历史上创造了多种文明模式，而这些文明模式无一不是以人对自然的某种适应为基础的。按生态社会学的观点，人类文明经历了三个主要模式：采集/狩猎社会、农业社会和工业社会。在历史的进程中，人类的文明模式是在不断转换的，这是因为每种模式都有其历史局限性，没有任何一种模式可以穷尽历史。在采集/狩猎社会和农业社会中，人与自然的相互作用并不剧烈，人类活动受自然的严重制约，因而人与自然的相互适应模式是简单的，为了追求不断发展才出现模式转换，所以，这两种模式延续的时间也相对较长。

与以往的社会形态不同，工业社会存在着人与自然矛盾的内在逻辑冲突，因为它所取得的巨大财富积累是建立在对不可再生资源的大规模消耗和可再生

① 朱国宏主编．通向可持续发展的道路．上海：复旦大学出版社，1998

资源的超限度消耗基础之上的，其物质基础的不可再生性和低再生性决定了传统工业社会是不可持续的。工业文明中人与自然的相互适应模式变得异常复杂，其中技术、社会、经济因素相互结合，伴随着人类活动对自然系统实行的掠夺性开发，使人与自然的矛盾日益激化，直至造成20世纪下半叶人口、资源、环境问题的爆发，而且愈演愈烈。仅仅经过了几百年的时间，人们就看到这种人与自然的相互适应模式难以为继，并意识到必须加以改变才能挽救人类自身。正是在这种背景下，“可持续发展”才被提了出来。

可持续发展不仅是“既满足当代人的需要，又不对后代人满足其需要的能力构成危害的发展”，而且，“旨在促进人类之间以及人与自然之间的和谐”。这是一种新型的发展方式，是我们希望达到的一种理想过程。它既强调满足需要，又限制对自然的过度开发，其目的是为实现持续发展留下足够的选择空间和时间，以期为解决工业文明的不可持续性寻找新的替代模式，并最终实现人类社会的持续发展。由此可见，转换工业社会中人与自然的相互适应模式是可持续发展的核心。

对中国而言，随着经济的高速增长，规模的不断扩大和人均收入水平的逐渐提高，社会经济活动将使中国相对脆弱的自然系统承受前所未有的持久的巨大压力。如何将协调人与自然的关系同发展、变革的任务统一起来，是中国走向21世纪必须解决的重大问题，也是中国实现可持续发展的关键所在，更是对中国人意志、勇气、信心与智慧的考验。

（二）可持续发展的原则

相对于传统的发展观和思维方式，可持续发展提出了新的挑战。环境与发展世界委员会（WCED）认为，可持续发展应具有三个基本特征：维持全面的生活质量；维持对自然资源的永续利用；避免持续的环境损害。为了实现可持续发展，必须坚持以下四个原则：

1. 持续性原则。它要求人类社会发展具有持续性，这是可持续发展观的核心。人类生存和发展的持续性包括生态持续性、经济持续性和社会持续性三方面。要实现持续性，必须使三者相结合，形成一个统一的整体。持续性意味着维持乃至提高自然资本（森林、土壤、水体、大气、矿产等）、人力资本（知识、技能和人的素质等）、制造资本（道路、工厂、机器等）和社会资本（组织、管理、制度、文化和行为方式等）存量的总体生产率。

2. 系统性原则。环境与发展世界委员会报告指出：“我们可以将地球作为一个有机体加以认识和研究，它的健康取决于它的各组成部分的健康。”可持续发展是将人类及其赖以生存的地球看成一个以人为中心、以自然环境为基础的系统，系统内自然、经济、社会和政治因素是相互联系的。系统的可持续发展有赖于资源的承载能力、环境的缓冲能力、经济的生产能力、社会的需求能

力、管理的调控能力的提高，以及各种能力的相互调适。评价该系统的运行状况应以系统的整体和长远利益为衡量标准，即在宏观的成本效益分析基础上进行取舍，使局部利益与整体利益、短期利益与长期利益、合理的发展目标与适当的环境目标相统一，我们不能任意扩大或缩小某个因素的得与失。系统性原则为人类活动提供了整体框架，它所要求的发展必须是全面的发展。

3. 公平性原则。许多资源紧张与环境压力是由经济和政治权力的不平等造成的。可持续发展要求满足所有人的基本需求和给所有人机会以满足他们过较好生活的愿望，这又必须通过提高生产潜力和确保每个人都有平等的机会来实现。这里的公平观是提供一种广义的平等，包括在资源分配、发展权利、技术转让、资金供给、文明成果共享等方面。它具有两层含义：一层是空间上的公平，即当代人之间的横向公平；另一层是时间上的公平，即世代间的纵向公平或称代际公平，当代人不应忽视后代对资源、环境要求的权利。同样，因为上一代利用各种机会和世界资源发展起来的发达国家也应对当代的资源环境等问题承担更多的责任，为解决当代的不公平尽更多的义务，承认发展中国家的发展机会和发展权利。因此，上述两层含义又是相互关联的，处于不同时代的人都应具有同样的选择空间和机会，而不能是某一代人在资源的开发与利用上居于主宰地位。这是可持续发展思想与其他发展思想的区别之一。实际上，这种公平观是跨越时空范围的整体公平，以期达成系统内各组成部分的平等，因而与系统观又是密切相联的。

4. 和谐性原则。环境与发展世界委员会在《我们共同的未来》中总结说："从广义上讲，可持续发展的战略旨在促进人类之间以及人与自然之间的和谐。人与自然系统是可持续发展方式建立的基础，而人与自然的和谐是可持续发展追求的最高目标。可持续发展关注自然的承受限度，但又不拘泥于这一限度，而是从人的角度出发，通过调整人类的行为，遵循自然规律去利用、调节和适应自然，达到人与自然的和谐，实现人类社会的持续发展。"

（三）可持续发展的衡量

从整体上保护资本存量是可持续性的必要前提。环境资本有可能减少，但必须建立人造资本来补偿其损失。只有当全部资本资产的存量随时间保持一定增长的时候，这种发展途径才是可持续的。这种资产包括人造资本（机器、道路以及工厂等）、人力资本（知识和技术等），以及环境资本（森林、土质以及牧地等）。用可持续性收入作为衡量可持续性的一个指标已被广泛接受。可持续性收入的含义是：不会减少总资产水平所必须保证的收入水平。

环境（包括自然环境和人工环境）对可持续发展有多方面的贡献：对生活质量的直接贡献，因为环境是舒适性资源而被人类欣赏和享受；对生活质量的间接贡献，因为恶劣的环境会给人以压力并影响人体健康；通过环保产业对实

际收入的直接贡献，因为对环保的投资创造了收入和就业；环境的投入对经济活动的直接贡献，因为自然环境提供原材料、能源，并且消纳和转化废物；对维持生命支持系统的整体贡献等。

从经济学的角度看，可持续发展的衡量应注意三个问题：第一，国民经济核算体系。衡量经济进步的基本指标是国民生产总值（GNP），它反映的是某一给定年份的经济总产值。如果 GNP 有所提高的话，社会福利也应该有所改善。但实际上，因为 GNP 没有将环境损害考虑在内，而环境损害可能会降低社会福利，所以，GNP 有误导作用。环境影响一般来说没有相应的市场表现形式，但这并不意味着它们没有经济价值。由于 GNP 仅仅对市场化的产出进行衡量，所以，它忽略了环境的影响。第二，自然资源价格。一般来说，自然资源的市场价格只反映与开采或获取某种资源有关的成本，而没有反映出有效利用自然环境的服务价值。另外，如果一种资源是以可以持续的方式获取，那么，资源存量会随时间变化基本保持一定的水平。但是，如果该种资源被以不可持续的方式利用，其存量将会减少，而且一旦失去了，将不会再为后代人所利用。这种由于不可持续的利用方式而造成的对未来收益的损失称为“使用者成本”（也称为用户成本）。所以，自然资源的价格应该反映它的全部价值，不仅要反映“开采成本”或“获取成本”，也要反映与开采、获取、使用相关的“环境成本”，还要考虑由于今天使用单位资源而被放弃的未来收益——“使用者成本”。第三，项目评价。目前进行投资项目决策评价时，对环境评价没有给予足够的重视，所以，必须改变我们对于投资项目导致的环境后果的衡量方式，把环境评价强制性地纳入到投资项目评价之中。

基于上述观点，可以建立一套资源账户，用以对国家经济核算体系进行修正。尽管这套以非货币单位形式建立的账户只表示在一个给定的国家里资源产生了什么样的变化，但是，它显示出环境的变化是如何同经济变化联系起来的，至少可避免那种认为经济好象与环境没有什么关系的错误的经济管理观。有人就此提出一个公式：可持续收入 = GNP - $(D_m + D_n)$ - $(R + A + N)$。在此公式中，D_m 是人造资本的折旧，D_n 是自然资本的折旧，R 是恢复成本，A 是对抗支出，N 是由于非优化使用自然资源而超额计算的部分，GNP 仍按常规方法度量。这一公式反映了可持续收入观对常规的 GNP 所作的两大类全面调整：第一，GNP 必须减去对抗支出或恢复支出，减去残留污染损失，减去由于非优化利用资源以及自然资源折旧而引起的超额计算部分；第二，国民生产总值必须减去人造资本的折旧，减去环境资本的折旧，即计算出国民生产净值（NNP）。例如，挪威和法国就建立了这样的账户。在挪威的账户体系中，确定了原料资源和环境资源两种类型，原料资源又分为矿物资源、生物资源及流动性资源，能源资源也是分立的；环境资源则根据它们的非市场功能加以界定。

法国的自然资源账户是一个范围很大的账户，它描述并度量环境资产的经济、生态和社会功能，其实物账户类似挪威的实物账户，但将存量同资源利用区分开来。不过，这一账户既不是可持续收入账户，也不想被称为这样的账户，它们只是被用于衡量和预测自然资源的使用及其对未来的环境影响①。

当然，对可持续收入进行度量是为了得到可持续经济增长的指标。如果增长与发展是等同的，那么，可持续收入就是可持续发展的量度。然而，正如我们所知，增长与发展不是同义词，而且为了能够衡量可持续收入，我们还有很长的路要走。所以，对可持续发展的衡量我们必须做进一步的探讨。

四、产业的可持续发展

（一）产业发展与人口、资源和生态环境之间的关系

可持续发展与人口、资源和生态环境问题是密切相关的。同样，产业的发展与人口、资源和生态环境也是密不可分的，它们之间的相互关系是：一方面，人口、资源和生态环境是产业发展得以顺利进行的前提和基础。例如，人口和资源（土地、矿藏等）为产业发展提供了基本的生产条件和对象，生态环境则是产业发展过程中必然会产生的废弃物的排放场所和自然净化场所；另一方面，产业发展对人口、资源和生态环境也有重要影响。例如，就产业发展对生态环境的影响而言，主要表现为：

1. 当产业发展建立在生态环境可持续能力的基础上时，产业的持续稳定发展能优化生态环境。这是因为，首先，在产业发展的过程中人类能够把相对于自身来讲并非最优的自然生态环境改造成理想的生态环境；同时人类还能够利用生态规律，创造出人工生态系统，从而优化生态环境。其次，产业发展还能为生态环境的保护和改善提供资金和技术。这样，产业的发展促进了生态环境的优化，而生态环境的优化又为产业的进一步发展提供了更好的基础和条件，从而使产业发展和生态环境优化两者之间形成良性循环，其实质就是环境与经济的协调发展。

2. 当产业发展突破或破坏了生态环境的可持续能力时，产业的高速发展会导致对环境资源的过度消耗，使许多环境资源面临枯竭或再生受阻，从而造成对生态环境的破坏；同时也必然会导致废弃物排放的大量增加，因超过环境容量和自净能力而造成环境污染。所有这些最终将制约产业的进一步发展，而产业发展能力的削弱又会导致保护和改善环境的能力的减弱，从而使生态环境进一步恶化，形成产业发展和生态环境的非良性循环，其实质就是人类选择了

① 戴维·皮尔斯和杰瑞米·沃福德著．世界无末日：经济学·环境与可持续发展．北京：中国财政经济出版社，1996

错误的产业发展方式，即产业的不可持续发展方式。

（二）产业的可持续发展观及其战略

产业发展与人口、资源和生态环境之间这种相互制约、相互促进的关系并不是一开始就被人类所认识到的。在工业化以前的社会中，由于人类生产和生活的规模较小，对环境资源的消耗是有限的，排放的废弃物也远远低于环境容量和净化能力所允许的限度，尽管当时也存在乱采乱捕、滥用资源等对生态环境的破坏现象，但这种破坏的影响范围和程度是很小的，甚至是可以忽略不计的。因此，那时的经济学家和政治家把自然资源和生态环境看作是取之不尽、用之不竭、任何人都可以无偿使用而又不会损害他人利益的免费取用物品。而且，还都把经济增长等同于经济发展，认为只要经济增长了，就有了整个社会经济的进步与发展，所以自然地把国民生产总值的增长作为最优先的政策目标，奉行“增长至上”的经济和产业的发展观及其战略，从而忽视了社会其他领域的发展目标。

进入工业化社会以后，伴随着生产规模的急剧扩大和城市人口的高度集中，人类对资源、环境的需求量越来越大，人类生产和生活当中各种废弃物的排放量也越来越多，自然资源和生态环境对产业发展的制约作用越来越显著。特别是第二次世界大战之后，世界上出现了三种威胁人类未来发展的趋势：

1. 西方大国一味追求经济的高速增长，为此不惜在生产上和消费上“纵欲无度”，消耗和浪费了过多的资源，造成环境的急剧恶化。

2. 一大批发展中国家独立后急欲摆脱贫困而推行工业化政策，实施“先污染后治理”的发展战略，进一步使世界环境质量下降。

3. 原苏联、东欧，包括中国等社会主义国家实施赶超战略，盲目追求速度，拼资源、拼设备，忽视效益，结果陷入了高能耗、高物耗、低效益的长期困境。

这三种经济发展趋势虽然出发点各不相同，似乎都有堂堂正正的理由，但他们却造成了一个共同的结果，这就是自然资源迅速减少、生态环境急剧下降，不但威胁当代人的健康，而且损害后代人的发展。到了80年代，人类终于认识到通过高消耗追求经济数量增长和“先污染后治理”的传统发展模式和战略，已不再适应当今和未来经济与产业发展的需求。人类必须寻求一条人口、经济、社会、环境和资源相互协调发展的，既能满足当代人的需求，而又不对满足后代人需求的能力构成危害的经济与产业的发展之路，这就是可持续发展的道路。因此，我们可以说，制定和实施可持续发展战略，是实现经济和产业良性发展的必要前提和重要手段。

可持续发展战略是指改善和保护人类美好生活及生态环境系统的规划和行动方案，是多个领域发展战略的总称，它使社会、经济、生态环境等多方面的

发展目标相互协调。中国经历了二十年的经济持续高增长过程，社会、生态环境也发生了很大的变化。从社会形态看，中国正经历着从农业社会向工业社会转换，以及从工业社会向信息和知识社会转换的双重转换过程。相应地，经济形态也处在这种双重转换过程中。如果再考虑到从计划经济模式向市场经济模式的转换，那么，中国经济则处在三重转换过程中。所以，中国可以称得上是一个典型的转型经济、转型社会国家。中国的这种转型特征必然反映到产业发展中，也必然对产业发展提出更高的要求。

国际经济发展史表明，经济起飞阶段是发展中国家的关键时期，同时也是最困难的时期。中国的发展战略可能有三种方案：第一，将人口、资源、生态环境问题放在一边，等经济发展到更高级阶段，拥有更大的经济实力后再解决这些问题，即走现在的工业发达国家“先污染、后治理，先破坏、后保护”的老路；第二，采用发达国家现行的高投入、高技术解决问题的模式；第三，根据中国的国情和经济能力，探索出一条投资省、效果好的新途径，走可持续发展之路。显然，对中国这样一个人口众多而资源相对贫乏的发展中大国，在全球环境容量已大为缩小的情况下，第一种方案是无法选择的，单是治理太湖、滇池污染就花了上百亿人民币就已证明这一点。对第二种方案，以中国目前的经济实力和科技水平，短期内是显然做不到的。这样，第三种方案便成为唯一可行而且正确的选择。这一方案所体现的可持续发展战略思想，已在《中国21世纪议程》、《中共十四届五中全会决议》，以及《“九五”计划和2010年远景目标规划》中得到体现。

（三）产业的可持续发展与产业结构的调整和演进

实施可持续发展战略必然会对产业结构的调整提出新的要求，对那些不符合可持续发展要求的产业及企业，或关停并转，或加强治理，还会兴起新的产业，即环保产业，也称作绿色产业。从当代经济发展的趋势来判断，对产业结构影响最大最深远的是信息革命、知识经济的兴起和可持续发展战略的实施。从现在起到21世纪30年代左右，在全世界范围内将会掀起新的产业结构大调整，目前大部分的高新技术将在下世纪的一、二十年内完成产业化。根据可持续发展的要求来调整产业结构、理顺人与自然的关系、在世界范围内使环境质量好转并有所提高，大体上也得花几十年时间。所以，从现在开始的未来三、四十年时间中将是产业结构变动最大、经济发展步入低耗高效无污染的新阶段，是人类的经济活动、社会进步和观念更新的大调整、大转变时期。这种大调整的历史时期既给人类社会的发展带来极好的机遇，也向各国政府提出了严峻的挑战。

根据可持续发展的要求来调整产业结构主要有以下三个方面的优点或作用：

1. 符合可持续发展的产业结构为社会经济的发展提供了新动力。这里指的是，以现代信息技术和知识经济为支撑的符合可持续发展要求的产业结构将会给经济发展提供强大的动力和后劲，保证经济增长与社会进步同环境质量取得协调，并持续稳定地向前发展。

2. 符合可持续发展的产业结构将为经济腾飞提供新空间。例如，现代生物技术的发展将为古老的第一产业带来第二春，它既可以帮助苦于温饱问题的发展中国家解决吃饭问题，又可为追求营养的富裕国家生产出无污染的绿色食品。高产而富有营养的食品既节省了土地资源，又增加了土地的肥力，将有可能还地球一个绿色的天地。

3. 符合可持续发展的产业结构将为国际竞争开辟新天地。随着可持续发展的观念深人人心、世界环发大会各项措施的逐步落实，“绿色文明”已经或将要席卷全球，并将造就一个“绿色市场”，兴起众多“绿色产业”。到那时，环保技术、环保产品和环保服务将会受到人们的广泛欢迎而风靡世界，为经济发展和国际贸易开辟新的领域和途径。

（四）积极培育、扶持和推进生物技术、环保及知识产业的发展

1. 生物技术的进步将很快形成一个新的产业——生物技术产业。同其他产业相比，它具有以下许多明显的优点：

（1）投资少、产值高、周期短、见效快。

（2）生物技术利用的是自然界的再生资源，如生产某些基因工程产品用的是菌种，而细菌可以无限制地大量繁殖。

（3）经基因工程改造的新生物品种和菌种有相对的遗传稳定性，可以连续、长期利用它们来创造财富。生物技术创造财富的秘密在于生命体可以无限复制，而生命体活动所消耗的能源是极少的。

（4）生物技术产业一般不造成环境的污染。

从上述特点来看，生物技术产业完全符合可持续发展的要求。而且，生物技术还可以促进医药工业革命，产生“生物治疗”的新领域。所谓生物治疗，就是指利用人体中天然存在的蛋白质（这些蛋白质的含量极低，但有重要功能，过去难以大量制备，现在采用 DNA 重组技术，可以在体外大量生产并高度纯化，再返回人体使用）以达到治疗某种疾病的目的。显然，由于生物治疗与发挥人体的潜能联系在一起，故它比化学治疗和放射治疗等具有明显的优越性。另外，正如前面所提到的那样，生物技术的进步将会彻底改变第一产业——传统农业的面貌。根据可持续发展的要求，曾经促进农作物高产的化肥和农药将逐渐被禁止使用，取而代之的将是经微生物处理的有机肥料和生物农药。灌溉农作物的水也是经过生物处理的不带污染的纯净水。将来农业提供的产品将是无污染的“绿色产品”。

2. 环保产业是一种高科技产业，它将生态学、环境科学、卫生学等学科的原理运用到工业制成品以及农产品等的生产、加工、储藏、销售的全过程，从而形成一个从生产到销售的完整而无公害的生产体系。从发展趋势看，环保技术与环保产业的兴起将会同信息技术与信息产业一起引发一场新的产业革命，推动产业结构进行重大的调整和改组。就环保产业而言，它将使石油、化学工业等传统工业产业受到最严重的冲击。而以环保产品为中心的市场将会蓬勃兴旺，面临巨大的需求。人们对“绿色设备”和“绿色服务”需求的增加必将进一步推动环保产业成为未来经济中强劲的主导产业或支柱产业。

3. 当前产业结构的特点是产业结构日趋软化，以知识为基础的产业正在兴起。能源、资源在经济发展中的作用迅速降低，而人的智力、创造性成果的价值则迅速提高。有人说最大的资源是智力，最大的财富是智慧。此话确有道理，也符合时代发展的潮流。关于知识经济和知识产业发展的情况，下一章将作详尽的分析和探讨，这里就无须赘言。

思考题

1. 产业发展的涵义是什么？
2. 简要论述产业发展的生命周期理论。
3. 三种比较典型的经济（或产业）发展模式理论的主要观点是什么？
4. 经济增长与经济发展有何异同？
5. 试综合评述哈罗德—多马经济增长模型、新古典经济增长理论和新经济增长理论。
6. 如何用可持续发展观认识产业发展？

第十九章　知识产业经济

世界正在逐步进入知识经济时代。其主要标志有两个：第一个是知识型企业发展迅速。如美国微软公司总裁比尔·盖茨，1975年用900美元创业，1999年其个人资产已超过850亿美元。第二个是在一个国家的经济增长中，科学技术作出的贡献比率不断提高。虽然我国目前这一比率只有19%，但是发达国家已高达60%～70%。

显然，在这种背景下，我们就需要研究知识经济与知识产业这一新课题。本章主要论述：知识经济与知识产业的基本原理；知识产业发展的国际比较；发展知识产业的国家对策。

第一节　知识经济与知识产业的基本原理

知识经济与知识产业的基本原理可以概括为四个方面：即知识经济的涵义；知识资本的理论；知识产业的涵义与类型；知识经济的特征。

一、知识经济的涵义

早在1959年，美国管理学家彼得·德鲁克就从对社会劳动力结构变化趋势的分析中预言了“知识劳动者”将取代“体力劳动者”成为社会劳动力的主体，后来又提出了“知识社会”的概念。1962年，美国经济学家费里茨·马克卢普在《美国知识的生产与分配》一书中提出了“知识产业”的概念，并将其分为教育、研究与发展、电讯传播业、信息设备和信息服务等五个部分，还以此作为衡量美国知识存量与增量变化的依据。70年代初，美国国家安全事务助理布热津斯基在《两个时代之间——美国在电子技术时代的任务》一文中提出我们面临一个“电子技术时代”。1993年，美国社会学家丹尼尔·贝尔又提出“后工业社会”。美国未来学家托夫勒1980年在《第三次浪潮》一书中又提出了“超工业社会”、“后工业经济”，认为出现了一种不同于工业经济社会的经济。美国未来学家奈斯比特1984年在《大趋势》一书中提到“信息经济”，他认为“信息社会里知识是最主要的因素”，“我们使知识系统化，从而加强了我们的脑力，以工业来比喻，我们现在大量生产知识，而这种知识是我们经济社会的驱动力”。1986年，英国的福莱斯特在《高技术社会》一书中提出“高

技术经济”。1990年，联合国研究机构提出了“知识经济”的说法。这一年，未来学家托夫勒在《力量的转移》一书中写到：“知识的变化是引起大规模力量转移的原因或部分原因。当代经济方面最重要的事情是一种创造财富的新体系的崛起，这种体系不再是以肌肉（体力）为基础，而是以头脑（脑力）为基础。”1992年，中国的吴季松博士在《国际社会科学》杂志上提出了“智力经济”的概念。1996年，美国管理学家威廉姆·哈拉尔在他的《新管理学》中，提出了知识是一种重要的生产要素，管理是一种高知识的劳动。1996年12月美国《商业周刊》发表一组文章提出“新经济”一词。世界银行撰写发行的《世界发展报告》1998年版定名为《发展的知识》（Knowledge for development）。电子技术时代、后工业社会、后工业经济、超工业社会、信息经济、高技术社会、知识经济、智力经济、新经济发展等名词，尽管提法不同，实际是一个意思，即强调知识的经济作用。后来人们渐渐统一使用“知识经济”这一词，显然，这一词已取得各国的共识。

那么，知识经济的涵义是什么呢？1996年，以发达国家为主要成员国的经济合作与发展组织（OECD），在题名为《科学技术和产业发展》的报告中正式使用“知识经济”（Knowledge - based economy，以知识为基础的经济）这一概念。它被定义为：建立在知识和信息的生产、分配和使用之上的经济①。知识经济是与农业经济、工业经济相对应的一个范畴。它实际上是一种以知识为基础的经济增长方式。在知识经济时代，知识是企业最重要的资源，企业最有价值的资产已不再是物质资本，而是知识资本②。表19－1说明，发达国家已经进入了知识经济时代，而发展中国家在这方面还需要作出很大的努力。

表19－1 中国、美国与日本三国经济增长因素的比较

项目＼国别	中国	美国	日本
经济增长率(%)	10.69	3.61	9.50
劳动力增长率(%)	5.32	0.70	1.93
资金增长率(%)	12.34	4.12	7.76
劳动力增长作用(%)	30.00	17.00	15.00
资金增长作用(%)	51.00	12.00	20.00
技术进步作用(%)	19.00	71.00	65.00

资料来源：《中国企业技术创新政策基础及实证研究》，载于《管理世界》杂志，1996年2月。

① 经济合作与发展组织著，杨宏进等译．以知识为基础的经济．北京：机械工业出版社，1997

② Editorial and Overview. The Epistemological Challenge: Managing Knowledge and Intellectual Capital. European Management Journal, 1996

二、知识资本的理论

知识经济对产业发展的最大影响是引入了知识资本因素与理论。知识资本理论主要包括五方面内容：即知识资本的涵义；知识资本的构成；知识资本的管理方法；建立知识密集型组织的方式；企业管理技术的新趋势。

（一）知识资本的涵义

经济合作与发展组织的报告将知识分为四大类：有关事实的知识，有关原理的知识，有关技能的知识和有关人的知识。它们既包括自然科学领域的知识，又包括社会科学领域的知识。前者如生物知识、宇航知识，后者如产业政策、管理科学、经济学等。

知识资本是指能够为企业带来利润的有价值的知识。它的价值可以用企业资产的市场价值与账面价值之间的差额来衡量。拥有大量的知识资本正是微软这种知识企业在股票市场上持续被看好的真正原因。

知识资本具体体现在员工拥有的技能和知识、顾客的忠诚和公司的组织文化及制度运作中所包含的集体知识上面。知识资本概念将企业信誉、商标、员工知识和技能、员工忠诚、顾客满意、经营关系等许多被传统管理理论所忽略，但却日益成为企业重要资源，或者说已经成为企业核心能力的这些因素整合在一起，并与企业的组织结构、企业的生产能力、技术创新能力、市场开拓能力以及企业的财务状况紧密联系在一起，共同构成企业的核心能力和经营资产。这样，企业组织的知识、顾客满意、产品创新、员工道德水平、专利和商标这些无形资产被揭示出来，共同构成了企业的知识资本。

显然，知识资本这一概念的提出具有革命性意义。它揭示了企业和其他组织真正有价值的东西——一种以员工和组织技能与知识为基础的资产，从而为企业的经营管理指明了发展的方向。

（二）知识资本的构成

西方学者认为，知识资本的价值体现在人力资本、结构性资本和顾客资本这三者之中。因此，也可以说知识资本是由人力资本、结构性资本和顾客资本这三者构成的。

人力资本是指企业员工所拥有的各种技能与知识，它们是企业知识资本的重要基础。这种知识资本是以潜在形式存在的，往往容易被忽略。结构性资本是指企业的组织结构、制度规范、组织文化等。而顾客资本则是指市场营销渠道、顾客忠诚、企业信誉等经营性资产。在知识资本的理论中，企业的目标是要通过知识资本的积累与营运，即人力资本、结构性资本、顾客资本这三者的相互作用，来推动企业知识资本的增殖与实现。如微软公司、英特尔公司的价值就在于其员工所拥有的知识和其员工及企业所拥有的开发新产品并在市场上

进行推广的能力。

（三）知识资本的管理方法

对知识资本的管理，就是要有效地实现知识的创造、传递、利用和保护，这已成为知识企业获得并保持自己竞争力的战略手段。随着知识资本重要性的上升，企业加强了对知识资本的管理力度，有些企业还设立了知识资本管理经理。像世界著名的先驱型企业微软公司、英特尔、摩托罗拉、3M 公司和本田公司等在知识管理领域都取得了巨大成果。如英特尔善于及时用新的知识产品来代替旧的知识产品，即用新的微处理器来代替旧的微处理器，以保持自己在微处理器市场上的主导地位。

在对企业知识资本的管理过程中，要以人力资源或人力资本为前提和出发点，以结构性资本为保障和支持，促进个人知识的创造并鼓励将个人未编码知识转化为企业的编码知识，即知识资产。企业要对其中重要的知识资产实行法律保护，即将其作为知识产权来保证企业能获取开发这类知识的收益。

结构性资本与人力资本的相互作用表现在：人力资本是知识资本的最关键部分，是知识企业价值实现与价值增殖的重要基础，而结构性资本的作用是为激励人力资源创造知识、发挥知识的增殖作用提供环境支持。结构性资本应被设计成能保证资产产出最大化，即保证人力资源的最优化和人力资源转化为知识资产的最大化以及知识资产市场价值的最大化。

依据知识资本的理论，企业应在下列四个方面加强对知识资本的管理：

1. 促进企业人力资本的创新活动。这种创新转化为知识资产后，即成为企业的财产，而在得到法律保护后则成为知识产权。

2. 结构性的经营资本与创新活动结合，促成创新成果的商品化，使其迅速走向市场。

3. 提高企业利用与增殖其各种知识产权的能力。

4. 努力在员工、顾客忠诚和包含在企业文化、制度和流程中的集体知识方面发现和培育知识资本。

总之，企业对知识资本的管理应在人力资本、结构性资本和顾客资本这三个环节上体现出来，应注重创造性思维的培养与利用。在信息时代应重视企业的沟通网络、组织网络的建设，营造适当的环境来保证企业具有创造性。另外，人力资源的价值实现必须有结构性资本和顾客资本的支持与匹配。

（四）建立知识密集型组织的方式

值得注意的是，知识经济对企业管理方式的重大影响之一是要求企业建立知识密集型组织。从历史角度看，以蒸汽机为标志的动力革命使世界进入了工业经济时代。工业经济时代企业组织管理的特点是要善于利用大工厂、大机器与流水线产生的规模经济效益，与之相适应，在管理方式上强调要建立大型组

织，强调对大型组织各部门人流与物流的严密控制，强调对大型组织各部门资本运作的预算管理。而以电脑、互联网为标志的信息革命使世界进入了知识经济时代。知识经济时代企业组织管理的特点是：要善于利用知识创新与知识资本带来的优势，与之相适应，在管理方式上强调要建立小型组织，利于成员之间开展思想交流与知识创新活动。

从50~90年代期间，美国与日本经济的相对优势变化，证明了在知识经济时代建立知识密集型组织的重要性。日本企业从50年代开始，在模仿美国产品与生产方式基础上，采用适合工业经济时代的严密控制与资本预算的管理方法，如全面质量管理方法与精益生产方式，使它在80年代初能在许多领域赶上美国，甚至把美国生产的汽车从世界市场上和美国国内市场上赶出去，出现了日本产品压倒一切与日本企业收购美国企业和房地产的现象。但是，日本企业这一套以政府推进为主的适合工业经济时代的管理方式，不利于知识经济时代所要求的知识创新活动的开展。由于80年代，美国企业的组织形式利于开展创新活动，如硅谷的出现、微软公司的发展等，使美国在90年代，即在世界进入知识经济时代时占有领先的优势。

另外，经验告诉我们，一家企业所拥有的产品优势与生产方式（过程）优势，是很容易被其他企业模仿的，因此，只能保持暂时的优势。而在知识创新方面的优势，则可以被长期保持，因为竞争对手难于在短期内获得这方面的能力。这也可以用来解释下列现象：为什么日本先进的管理方式，如全面质量管理方式与精益生产方式会被许多美国企业与新兴工业化国家的企业在短期内模仿赶上，而日本企业却难以在短期内赶上美国的以知识创新为基础的企业的经营业绩。

建立知识密集型组织的方式是：

1. 组织机构小型化。因为大型组织不利于其组织成员开展思想交流活动。

2. 提倡并经常开展有关工作设想的对话活动。在传统的管理方式下，当经理出现在办公室时，员工交换工作意见的谈话可能会立即停止，因为当时认为，员工的谈话不利于工作的开展，现在认为，新思想与新知识的出现往往源于组织成员间的对话交流。因此，现在经理在办公室出现时，员工交换工作意见的对话应该继续下去。

3. 要善于发现在组织内部能经常提出新思想与新观念的知识创新明星，让他们担任组织的领导人，来推进知识创新工作。

4. 合理录用与配备具有不同知识结构的人。如诺基亚公司通过调查发现，它拥有的具有某一领域深度知识的员工占其员工总数的60%，具有各种领域普遍知识的员工占其员工总数的20%，具有某一领域普通知识的员工占其员工总数的20%。为了促进知识创新活动的开展，诺基亚公司通过调整，使它

具有某一领域深度知识的员工只占其员工总数的20%，具有各种领域普遍知识的员工则要占其员工总数的60%，具有某一领域普通知识的员工仅占其员工总数的20%。这样做，既利于知识在深度综合的基础上创新，又利于创新知识的普及运用。

（五）企业管理技术的新趋势

在知识经济时代，企业管理技术出现了下列四种新趋势：即信息管理的关键作用日益突出；企业可无边界地利用社会资源；产品抢占市场的速度发生急剧变化；设立信息主管或知识主管职位。

1. 信息管理的关键作用日益突出。经验告诉我们，使公司领先于众多公司的最好方法，就是利用信息来干出色的工作。在知识经济时代，怎样搜集、管理和使用信息，将决定公司的未来。

今天，无论公司拥有什么特殊的优势——聪明的雇员、优良的产品、良好的客户信誉、银行里的现金，还是需要快速优质的信息流来精简业务流程、提高质量和改进企业的商务运作，来做到正确对待顾客，并使顾客满意。公司经常要考虑是否拥有回答下面这些问题的信息：

——客户是怎么看待公司的产品的？他们想让公司解决什么问题？他们需要公司增加什么样的新特点？

——当公司的批发商和分销商销售公司的产品或与公司共事时，他们遇到了什么问题？

——公司的竞争对手正在哪些领域抢走公司的生意？为什么？

——不断变化的客户要求会驱使公司发展新的企业能力吗？

——有哪些公司应当进入的新兴市场出现了？

制造商之间的主要差别在于：他们的产品设计的好坏，是否能聪明地利用客户的反馈改进其产品和服务，是否能快速地改进其生产过程，是否能巧妙地营销新产品，是否能有效地管理分销和库存。据麻省理工学院计算机科学实验室主任及《未来会怎样》一书作者迈克尔·德尔图拉斯估计：信息处理对一个工业化国家的国民生产总值的贡献高达50%～60%。

事实上，在一家公司里，不仅高级经理需要，而且中层管理人员和部门员工也需要看到商务数据，因为高级经理要负责公司经营的战略决策，而中层管理人员和部门员工要采取具体的经营行动。那么，现代公司应如何做好信息工作呢？

(1) 坚持在组织内通过电子邮件交换信息，这样就能对信息做出迅速反应。

(2) 研究在线销售资料，这样能容易地发现新趋势与共享各种见解。另外，也便于理解整体趋势并为单个消费者提供个性化服务。

(3) 使用 PC 机做业务分析，可以让知识型员工转移到高层次的关于产品、服务和赢利的思考性工作上去。

(4) 利用数字工具建立跨部门的虚拟团队，以便能实时地和在全球内共享信息和互相借鉴思想。

(5) 将每一个纸上过程转变为数字过程，消除管理过程的瓶颈，解放知识型员工，让他们干更重要的工作。

2. 企业可无边界地利用社会资源。数字信息流改变了个人与组织工作的方式，以及跨越组织边界做商务的方式。因特网技术将改变各种规模的组织的边界。典型的是，一家公司可以利用因特网与诸如律师和会计这样的专业人员进行天衣无缝的合作。虽然他们不是公司雇员，只是留在公司外部当顾问。值得注意的一个公司组织再设计的原则是：公司应该着重发挥它们的核心能力而从外部采购所有其他资源。因特网允许公司通过改变雇员安排，让有些人员在公司内工作，有些人则以相关的咨询顾问或合作伙伴身份在公司外部工作。因特网使公司能比以前更专注于核心工作。如微软公司的核心能力就是创造高质量的软件产品，与其他软件公司合作，并且向客户提供服务与支持。同时，微软公司从外部采购不属于上述范畴的职能，它们包括为微软公司雇员提供的技术支持、帮助和生产微软公司所需的软件包。

万维网技术使现代公司有可能将不同种类的人及时组织在一起像一个制作室一样地工作。具体运作方式是，项目负责人如果打算组建一支团队，他可以在线描述这个项目，然后挑出能参加的人选。具备相应技能的个人和组织可以在线声明他们的兴趣，这样，项目负责人就可以迅速地组建起团队。那些正在找工作的人将会发现很多适合其兴趣和需求的就业机会——如果他们具有较高的特殊技能，或者他们只打算在某段特定时间工作。万维网可以很好地调节项目资源的聚集。

尽管这种新的、灵活的边界出现了，大公司却不会将自身分解为按每个项目组合的制作公司。因为公司应该善于保持其核心职能在内部的连贯执行。大公司将继续像以往那样平衡工作负载——不过他们将使用技术来更有效地做到这一点。每个公司都会经历寻找自己最理想的规模和组织结构的过程，虽然主流趋势会一直朝着缩小整体规模的方向发展。

中等规模公司可以利用万维网改变边界这一特性，在无需增加雇员和部门的同时发展壮大。如果有合适的专业技能，小公司可以在电影、建筑或广告等各种项目中投标并且打头阵，它可以迅速集合其他公司与专家，像一家虚拟的大公司那样完成项目并赢利。由于队伍可以在项目结束时解散，公司可以在利用这些劳动力资源的同时无需支付大量全日制员工的管理费。更小的公司还可以利用网络扩大规模，同时又不增加固定员工。

作为一位商务管理者，必须全神贯注于自己的核心职能。重新审视公司里有哪些并不直接包含在核心职能里的领域，考虑一下有没有可能使用网络技术将它们划分出去。让别的公司接管这些领域里的工作，然后使用现代化的通信技术和他们——现在是合作者而不是雇员——随时保持密切的联系，还应该考虑到那些能力很强但不想从事全日制工作的雇员。良好的通信工具使公司能长期利用他们的技能。雇佣优秀人才的竞争在今后几年将会愈演愈烈，那些给雇员极大灵活性的公司将会在这一关键领域取得优势。

总之，万维网重新定义了组织之间以及组织与个人之间的边界。它使得公司能够对自身进行重组以提高效率。万维网工作方式实现了处于不同地域的雇员与合作伙伴间的远距离的合作。万维网使大公司显得更小、更灵活，也使子公司的效率与其规模相比高得多。

3. 产品抢占市场的速度发生急剧变化。美国朗讯技术公司董事长、前首席执行官理查德·麦克金指出：要么高速前进，要么失败。因为客户需要物美价廉的产品，并且立刻就要。任何一个商人，无论是制造商、服务商或者是供应商，都必须在保持物美价廉的同时尽可能地减少产品上市的时间。

从历史考察，没有哪种工业像汽车业那样面临减少设计时间和提高汽车质量的双重挑战。日本的汽车设计更新颖，其质量不断提高，相比之下，美国同行则要逊色得多。这是因为，日本的汽车制造商提出新车型构想到批量生产只需3年时间，而美国汽车制造商需要花4~6年的时间，其成本也比日本高。现在美国公司对此已做出了反应。他们克服了存在于组织中诸如设计、制造及销售渠道之间的障碍，提高了与外部合作伙伴之间的联系。设计师、工程师、供应商、制造商及其他一些团体开始使用电子通信这一手段来组成一个更为紧密的工作团队，将产品从设计到销售的周期缩减了一半多的时间。通过对技术，包括汽车的计算机辅助设计(CAD)的使用，使得汽车业中其他工作的质量也得到了显著提高。工程师使用CAD的三维模型功能，无需手工制作模型就可设计出一辆汽车。设计师检查各部位是否能够有效地结合，同时无需制造一些特殊的工具就能更改部分设计。另外值得注意的是，汽车制造商与供应商之间的电子连接已经把零部件交付中的出错率降低了72%，把每辆汽车的制造时间节约了8小时。消费者的受益是得到生产得更快更好的汽车。如福特公司生产的快速与先进性在整个汽车界具有相当的代表性。在1990年，福特公司生产一辆汽车从提出构想到交付客户要花5年多时间，每100辆汽车有150处缺陷，或者每辆汽车有1.5处缺陷。截止到1998年，福特公司已将其生产周期缩短了大半时间，甚至不到24个月。其缺陷率也从100辆汽车150处缺陷下降到81处。

技术进步对缩短上市时间产生的影响不仅仅局限于制造业和高科技产业，其他行业也是这样。如在图书出版业，信息工具已经把从手稿到样书的周期减

少到原来的一半。

短短几年里，康柏公司计算机的产品周期已经从18个月降低到12个月，到1998年后期，他们又把商业产品生命周期降低到6~9个月，把消费产品生命周期降低到4个月。如果还用以前那些老的信息系统，康柏公司需要花45天才能把全球范围内的销售信息集中在一起，完成其产品规划。当它把自己的制造需求通知原材料等供应商时，公司重要产品的4个月生命周期已过去了一半。显然，在生产周期决定一切的某种工业行业里，公司必须通过动态计划才能保持其竞争力。康柏公司实施了企业资源计划（ERP）系统，该系统使用SAP软件作为基础。在制造行业，一个良好的ERP系统能够跟踪企业每天的运作过程，并使业务经理能控制制造系统的反应方式。康柏公司的ERP系统尤其出色，它可以精确地安排生产计划，充分地利用生产能力，同时减少库存，保证交货时间。

目前的趋势是，为了方便集成，许多制造公司都从单一卖主那里购买ERP系统。随着越来越多的标准的开发和完善，由它们正式代表商务信息，使用不同软件包的方法将逐渐可行。

由因特网而实现的快速交货和与客户的交流有效地把产品转化为服务。产品公司应该确保他们的企业文化和基础组织能够支持更快的研究、分析、合作与执行，他们还应该将自己的网络作为产品开发和优化的有机部分来对待，而不是一种装饰。说到底，对公司而言最重要的“速度”问题是文化。它正在改变公司的内部观念，使每个人都能够意识到提高速度的迫切性。人们必须看到：如果公司不能迅速地响应客户的需求，当然不能以牺牲质量为代价，公司就会被竞争对手取而代之。一旦思想方式适应了行动的要求，数字技术就可以让公司反应得更快捷。

总之，所有企业挺进市场的时间都在缩短，无论其卖的是成品还是信息。使用数字信息率先占据市场能够从根本上提高公司的竞争地位。

4. 设立信息主管或知识主管职位。知识管理就是搜集和组织信息，并把信息传播给需要它的人，好让他们迅速采取行动，同时不断地通过分析和合作来优化信息。知识管理的目的就是要提高机构的智力或公司智商。在今天的动态市场上，一家公司需要高超的公司智商来获得成功。公司智商指的是一个衡量标准，衡量一家公司能多么自如地广泛共享信息，以及公司里的人能怎样善于互相利用对方的思想。公司智商涉及到共享公司的历史和现有知识。对公司智商的贡献来自个人的学问和不同人员的思想交流。

一家公司的高层经理需要坚信知识共享的重要性，愿意跟雇员往来，否则即使再努力掌握知识也会失败。如福特公司汽车经营总裁雅克·纳塞尔每周五下午都给全世界8.9万名福特雇员发电子邮件，与大家共享本周的新闻——有

好消息也有坏消息。没有人为他筛选电子邮件。他还要阅读每个月收到的成百上千份信件，为此他不得不指派一个成员专门去答复这些信件。

知识管理可以在四个主要领域里帮助每个企业：规划、顾客服务、培训及项目协作。假如在公司里还没有做过任何明显的知识管理工作，那么，就可以考虑挑选一个或两个领域来开创知识管理项目。值得注意的是，在数年内，所有领先公司将会达到数字化加载的知识共享水平。

为了更好地管理知识，可以设立知识主管，或者首席信息官，负责知识与信息技术工作。对知识主管或首席信息官来说，应该要求信息技术人员能说商务语言。知识主管要理解公司、商务问题、商务目标，以及这些问题、目标向技术知识小组提出的挑战：他们能怎样支持公司当前的工作？能怎样支持未来的收入增长？另外，最高级的技术官员和最高级的商务官员之间要有密切的工作关系，而首席执行官则需要加入他们的讨论。如在强生公司，首席执行官是高层管理委员会的成员，而下属经营公司的首席信息官也是他们公司的管理委员会成员。在国际旅馆业、旅游和营销服务业方面领先的卡尔森公司，其首席信息官就是战略规划、执行和资金拨款委员会的成员。总之，首席执行官必须像深刻理解其他商务职能一样来理解信息技术，必须把信息技术看作能帮助公司产生收入的一种战略资源。首席信息官必须是制订商务战略的一个内在成员，而且必须能用通俗语言解释信息技术在帮助实行战略方面的作用。另外，现代公司应该把培训成本看作是其公司基础设施建设成本的一部分。

三、知识产业的涵义与类型

我们已经知道，美国经济学家马克卢普在60年代最早提出了知识产业这一概念。他把应用技术和知识最多的产业称为知识产业，并把知识产业分为五大类：研究开发、教育、信息设备、信息服务和通信。现在，知识对经济的影响已不局限于马克卢普所说的五个产业，而是所有产业。当然，知识对各种产业的影响程度，即各种产业所包含知识的程度是不同的，因此，可以依据产业与知识的不同关系，将产业划分为：

1. 知识产业的基础设施。

2. 知识密集型产业，包括研究开发、教育、文化、信息设备、信息服务和通信产业，以及新型生物产业、新材料产业、新能源产业、航空和宇航产业、环境保护产业等等。

3. 受新知识改造的传统产业。

四、知识经济的特征

知识经济与以往的经济形态有很大的不同。从知识革命与产业革命相结合

的角度来进行分析，知识经济具有下列特征：

1. 知识经济是建立在工业经济之上，并广泛渗透于其中的新经济形态。知识经济的产生与发展并不是对工业经济的否定，相反，它将为工业经济进一步发展创造新的机会。正如工业的发展曾彻底改变了农业而不是排斥农业那样。在知识经济时代，仍然是各种经济形态共存，各自都有不可替代的位置，只不过竞争焦点和创造价值的重点转移到知识经济形态中。

农业、工业、服务业等三次产业与知识产业的关系就像一棵大树。第一次产业即广义的农业是树根，第二次产业即工业为树干，而第三次产业即服务业为枝叶。其含义是，只有第一与第二次产业发达了，第三次产业才有可能大力发展。知识产业以上述产业发展为基础，并促进上述产业更好地发展。

2. 知识经济是一种信息化经济。知识经济是微电子技术、信息技术充分发展的产物，是信息社会的经济形态。在信息社会，信息和知识成为重要的资源与财富，国与国、地区与地区、企业与企业之间的差距，主要表现在对信息与知识的生产、传播、使用能力上的差异。拥有先进的信息网络，信息流动时间加快，全社会生产自动化程度大大提高，自动化技术将在社会管理、经济管理、企业生产管理等方面全面普及。由于信息社会中信息技术的充分应用，信息处理价格的降低，尤其通讯和计算机技术的发展，以及国际网络化进程的加快，使信息、知识的创造、储存、学习和使用方式产生了第二次革命，从而使知识商品化、信息商品化的能力大大提高。信息、知识应用于制造业、服务业的速度大大加快，进而引起全球经济增长方式发生根本性变革。经济的发展日益与信息技术的发展不可分，生产、分配、消费的每一个环节，都伴随着信息流，即信息的获取、加工、传输、储存以及使用，使整个经济信息化、数字化。

3. 知识经济是一种网络化经济。当人类跨入信息时代，一方面，信息化建立了企业与市场之间的桥梁，企业可以快速、准确地了解市场动态和顾客需求，传统的大规模生产和推销可能被灵活、高效的信息服务所取代；另一方面，信息技术由过去的大型主机统一处理信息和发布指令，发展到个人电脑成为信息形成、处理、发布和传输的主要角色，提高了人与人之间交换信息及协调合作的水平，使众多电脑组成的网络得以在商业活动中完成最佳媒体的作用。

4. 知识经济是产业结构高级化经济。由于高技术的应用，推动产业结构转向高级化，特别是信息技术的广泛应用，加速了产业结构高级化的进程。信息技术作为一种知识产品，具有投入少、产出多、资源可重复使用和复制的特点，其产业规模的扩展程度完全取决于对知识的理解和运用。由于知识在产品中的含量增大，产品的附加值成倍提高。人们将这种以知识投入带来优化的经

济称之为“转型经济”或“减少原材料的经济”。如在美国，其国内生产总值如果以吨位来衡量，几乎同100年前差不多，但其实际价值却增长了20倍。

5. 知识经济是管理和决策知识化经济。在知识经济中，知识管理对经济发展越来越重要。西方国家一些大公司为尽快获得、掌握和保存最有价值的知识，专门设立了一批新的高级经理职务，即知识主管或智力资本主管。这些人给公司提供的不仅仅是数据，而是经过提炼和创造的智力资本。科学决策的宏观调控作用在知识经济中有日渐增强的趋势。美国克林顿政府提出的“全国信息基础设施”（即信息高速公路）等一系列高技术经济导向政策，对美国经济的持续增长起了巨大作用。

6. 知识经济是一种创新经济。知识经济是以创新的速度、方向决定成败的经济。它改变了过去那种以资源和资本的总量或增量决定的模式，以创新优势来弥补资源和资本上的劣势。以往的劳力经济和资源经济的发展虽然也离不开创新，但是，这些技术创新所经历的时间相对比较长，范围比较有限。而知识经济的技术创新速度大大加快，范围将覆盖全社会，技术创新已成为经济增长的最重要的动力。在技术和产品生命周期日益缩短的知识经济时代，唯有全面创新，包括技术创新、制度创新、产品创新、市场创新、管理创新等，以及将这些创新互相结合，并形成一种持续创新机制，使技术与经济、教育、文化有机结合，综合协调，一体化发展，才能赢得和保持竞争优势。

7. 知识经济是一种智力支撑型经济。知识经济是一种以智力资源的占有、配置、生产、分配、使用为最重要因素的经济。在知识经济中，智力、知识、信息等无形资产的投入起决定性作用。应用知识、提供智力、添加创意成了知识经济活动的核心问题。财富和权力的再分配取决于拥有的信息、知识和智力。智力是凝聚、表现于特定人才和技术上的创造能力和拓展能力，其主要形态是特定知识的开发和运用。智力既是个人的特殊财富，又是企业拥有的一种资本。智力资源的多寡，智力资源开发和利用程度的高低决定着企业未来的竞争优势。正是智力资源对于经济发展的特殊重要性，现在世界各国对于智力资源的开发越来越重视。因此，知识经济实质是依靠智力支撑的经济。

8. 知识经济是知识产业化经济。知识产业化突出地表现为知识产业群的兴起，它以文化、智力、知识、人才、信息、科技、创意构成新兴产业的最基本的经济要素。

9. 知识经济是一种可持续发展的经济。知识经济是以知识为基础的经济，它所依赖的生产资料不再是以资金、设备和原材料为主，而是以人的知识为主。它将科学、合理、综合、高效地利用现有资源，同时开发尚未利用的自然资源来取代已近耗竭的自然资源。

第二节 知识产业发展的国际比较

在这一节里，我们将以美国与欧盟为例，通过对它们的比较分析，来了解国际上知识产业发展的现状，并指出有什么样的经验与教训可供我们借鉴。

一、美国知识产业发展的现状

美国知识产业的发展状况，可以用“新经济”这一词来表达。“新经济”一词是在美国《商业周刊》1996年12月30日这一期发表的一组文章中提出的。文章指出，新经济即知识经济是以信息革命和全球化大市场为基础的经济。它的发展始于80年代，这几年正呈现加速发展的趋势。

从80年代初起，美国开始调整其经济政策和产业结构，特别是增加了对高技术产业的投资，推动了“新经济”的形成和发展。“新经济”同传统经济的重要区别在于：产业结构进一步高级化和软化，经济增长主要动力是高技术产业，特别是信息技术和信息产业。

自80年代初以来，美国在计算机和通信领域的投资年均增长率高达20%以上。1990年美国在这一产业的投资首次超过对其他产业的投资，标志着美国已开始进入信息社会。1996年，美国对信息技术和产业的投资是对其他工业设备投资的1.6倍，已占美国企业固定资本投资总额的35.7%，占世界同类投资的40%。据国际数据公司统计，1995年，美国用于信息产业的投资人均达850美元，比西欧高出两倍。日本一些经济学家认为，在信息技术和产业领域，日本比美国落后10年左右。西欧与美国的差距还要大。

随着信息技术日新月异，美国信息产业正成为最大的产业，信息技术和产业对总体经济的带动作用不仅比传统产业的作用要大，而且比其他高技术产业的作用都要大，信息产业已成为美国经济增长的主要动力。在过去3年内，高技术产业在美国国内生产总值中的贡献率为27%，而民用住房建筑和汽车业的贡献率则分别为14%和4%。自1993年以来，在美国工业增长中，约45%是由电脑和半导体产业的发展带动的。如果说过去推动美国经济发展的动力是住房建筑业和汽车业的话，那么，现在信息技术和产业则要占经济增长的四分之一到三分之一。高技术的广泛应用还给一些传统产业带来了生机和动力，使这些传统产业的效率倍增。

许多经济指标的趋势预示，美国经济已进入了较长的增长期。自1991年3月美国经济走出谷底至1999年7月，已持续增长了101个月，成为自第二次世界大战结束以来，美国经济第三个最长发展期，原因有以下一些方面：

1. 高技术产业的发展，特别是信息产业的迅速发展和新兴产业的出现，

增加了就业机会。美国的失业率已经从1992年的7.4%降至1999年5月的4.3%，为24年来的最低水平，已接近充分就业标准。

2. 信息产业的特点之一是对原材料和能源需求的相对减少，不易刺激通货膨胀。传统产业随着增长速度加快，往往会带动物价上涨。而信息产业是在研究和开发期间投入很大，如英特尔公司搞一种新芯片开发要投资10多亿美元，但投入生产后随着产量增加而不断降低销售价格。还有，一些高技术产品，如计算机平均以25%的速度更新与降价。价格下跌刺激了需求，需求增加使经济持续增长。截至1999年第二季度，美国通货膨胀率仅为1.4%，降至32年来的最低水平，形成了低失业率和低通货膨胀率并存、经济持续增长的良好发展态势。

3. 信息产业不仅更新快，而且是一种需求广泛的产业，需求驱使产品生产规模广大，单位产品的平均成本不断下降，企业盈利明显增加。另外，得到高技术改造的传统产业，经营情况也有改善。据美国官方公布的数字，从1991—1996年，美国公司利润增长了约80%。在全球50家盈利最多的大企业中，美国占了31家。

“新经济”的发展大大改善了美国政府的财政收支状况。例如，微软公司的年营业额达114亿美元，利润34亿美元，缴付税款近20亿美元。由于税收增加以及其他因素，美国财政赤字逐步减少。美国联邦政府的财政赤字已从1992年度的2 904亿美元、1996年度的1 073亿美元降至1997年度的226亿美元，为1979年以来的最低水平。财政赤字仅占美国国内生产总值的0.3%，为1971年以来的最低水平，也大大低于其他发达国家财政赤字占本国国内生产总值的比重。1998年还出现了财政盈余，盈余额达700亿美元。

信息技术和产业的发展推动了跨国经营产业的全球化进程。80年代，美国竞争力与日本、西欧相比，已相对削弱，现在美国竞争力又超过日本和西欧，成为经济全球化进程加速的主要受益国。1996年美国进出口额增长率达21.9%，按可比价格计算，美国出口额在10年内增长了1.4倍。90年代初，美国经济增长的13%依靠国外市场实现，如今这一比重已提高到26%。美国不仅在对外服务、信息技术贸易领域处于优势地位，也是跨国投资和经营的最大受益者。到1995年，美国对外直接投资累计额达7 116亿美元，大大超过国外对美国直接投资累计额5 601亿美元，当年美国对外直接投资收益达855.4亿美元，远远超过外国在美国直接投资的收益318亿美元。

二、欧盟知识产业发展的现状

年增长率为7%～8%的信息和电信工业是全世界发展最迅速的部门。正是在这一个关键领域，欧洲明显落后于美国和日本。如在世界20家最大的软

件企业中，欧洲只占两家。在1990—1995年期间，欧洲电信部门每年只增长2.4%，而美国为9.3%。如果欧盟在这一领域能达到美国的增长速度，就可以多创造199万个就业岗位。

主管研究事务的欧盟委员会负责人克勒松夫人多次指出：欧洲在研究和开发方面存在的主要问题是：

1. 资金投入不足。1995年研究和发展投资在国内生产总值中的比例，美国为2.45%，日本为2.95%，而欧洲只有1.9%。

2. 欧盟研究力量分散，重复劳动严重，研究机构同企业条块分隔现象也十分严重。企业的研究能力薄弱，如日本企业的研究和开发人员数量平均比欧盟多4倍。

3. 在推广新技术方面，由于各国体制不同，语言不同，文化传统又有区别，因此存在着许多障碍。仅高速火车就有4种不同的电子控制系统。专利保护费用也太高。另外，许多专利没能充分利用。

4. 缺乏刺激风险投资的机制。1993年欧洲对高技术的风险投资只占其科研总投资的17%，而美国则高达80%。

为完成建设信息社会的任务，欧盟委员会认为：必须建立真正有利于创新的法律和财政框架，创造促进创新的文化氛围；鼓励欧洲投资基金对创新项目的投资；加强欧洲投资银行与欧盟基金组织的联系，扶植相对落后地区的创新活动的发展；逐步实现专利欧洲化；推动科研机构和企业建立更密切的联系。

1997年底欧盟委员会在其发表的“为了建设一个知识的欧洲”的《白皮书》中指出，信息技术加快了产业结构的调整与升级，改变了传统意义上的工作性质，改变了过去的生产组织的性质，从而改变了整个社会。

欧盟委员会在“为了建设一个知识的欧洲”的《白皮书》中明确了建设知识欧洲的六大基本目标：

(1) 鼓励获取新知识。在知识社会中，最重要的是提高个人的知识与技术水平。为此，考虑在各成员国建立“知识来源中心”，在地区和国家一级建立新的“个人知识能力登记卡”，推广多媒体等新的教学手段。

(2) 促进学校和企业的联系。积极发展各层次的实习制度和职业培训，解决教育和生产脱节现象。教育要面向劳动市场，跟踪劳动市场的发展；企业要参与教育和培训，对培训的无形投资要像有形的物质投资一样列入计划；要改变重高等教育，轻职业教育的传统观念。

(3) 加强学校和科研机构之间的网络建设。自90年代中以来，多数欧盟成员国制订了在2000年实现所有学校和教育机构入网的目标。

(4) 反对社会排斥。不分国家和地区，不分性别，不分种族，不分年龄，不分正常人和残疾人，不分智商高低，所有的人都有接受教育和培训的权利。

(5) 掌握三种欧盟成员国语言。目的是缩小各国之间的语言障碍，促进多种文化的融合，促进劳动力在内部大市场的流动。

(6) 建立欧洲教育空间。加强各成员国学生、教员之间的交流，通过交流促进知识和技术的推广。今后争取每年交换的学生数达到 17 万人。在职业培训计划内，1998 年学校的流动人员要达到 10 万人。这个大目标实现之日，就是欧盟完成信息社会和知识经济建设之日。

第三节 发展知识产业的国家对策

发展知识产业的国家对策主要涉及以下两方面的内容：政府在发展知识产业中的主导作用；知识产业的发展对策。

一、政府在发展知识产业中的主导作用

知识经济使政府的职能从过去的企业主导型转变为政府主导型。其原因是知识经济的建设要涉及新旧产业的各个领域，如冶金矿山、机械制造、流通业、服务业等，其广度在历史上是空前的，它将引起经济运作模式、工作方式和生活质量的深刻变革。因此，从它的规模、深度、广度和涉及到的领域来看，只有采取国家行为，政府干预，才能顺利实施有关变革方案。

如面对知识经济时代，发达国家和一些新兴工业化国家都已积极行动起来。1992 年，克林顿总统上台后，美国政府就提出建设国家信息基础设施的设想。1994 年美国政府又领导了全球信息基础设施建设。日本政府根据国情，成功地采取了国家干预模式：有效地组织知识经济，将政府的巨大能量渗透到产业中去，并推动其发展。韩国政府启动了总投资为 550 亿美元的信息产业计划，在政府强有力的支持下，韩国的电子信息技术产值已跃居世界第 5 位。岛国新加坡 IT－2000 计划出资 12.5 亿美元，将全国数据库连接起来，在政府各个部门、金融机构、企业、民众间形成信息技术走廊，并已制定出发展信息产业的另一个十年计划。马来西亚政府与私营电信运营公司于 1996—2000 年期间，将一起投资 102.4 亿美元来建设新的电信网和开办新的电信业务，马来西亚政府为在下个世纪使其信息技术跻身世界前列，积极进行新的宽带电信基础设施建设，不惜耗资 24 亿美元兴建“多媒体超级走廊”。

世界各国都在积极迎接知识经济的到来。特别对发展中国家来说，对信息革命的机遇的把握是赶上和超越发达国家的重大机会。政府在这一关系到国家核心竞争力的新一轮产业建设中，要进行统筹、引导、计划与政策扶持，其作用至关重要。与传统计划经济不同的是，政府要通过扶持、投资和创造有吸引力的环境等方式与企业通力合作，共同完成这次产业革命。

二、知识产业的发展对策

知识产业的发展对策可以分为以下三部分：

（一）知识产业基础设施的发展对策

工业经济最重要的基础设施是铁路网、电力网等各种动力交通网，而知识经济的基础设施是高速数据通信网。所以要发展知识经济，首先要建设高速数据通信网。如美国政府多次提出要建立美国的信息高速公路和世界的信息高速公路。

（二）知识密集型产业的发展对策

在知识经济时代，教育与文化是两个大的产业。教育是生产、传播最新知识、培养有创造能力人才的产业，它集学历教育、业余教育、职业技术教育和职业岗位培训为一体，是知识经济发展的原动力之一。

文化消费在消费结构中的比重将不断上升。一些发达国家80年代的文化消费已达到或接近40%，我国这一比例还比较低，如1995年文化消费在城镇居民家庭只占8.8%，农村居民家庭只占7.7%。随着我国的经济发展，我国文化消费市场的发展潜力是巨大的。

我们还可以把信息设备、服务与通信产业、新型生物产业、新材料产业、新能源产业、航空与宇航产业、环境保护产业等作为支柱产业来发展。

（三）用新知识改造传统产业的对策

在现代制造业领域，计算机辅助设计与制造、计算机集成制造系统、工业机器人、柔性制造系统以及数控技术等，成为变革生产工具、更新生产要素、提高劳动生产率的强大手段，成为制造业高技术、知识化的具体表现。与此同时，有些过去从事制造业的企业，现在将其经营业务转向高技术产业，又获得了新的发展。例如，著名的杜邦公司——化工界巨人，近年来，它调整业务方向，挺进生物技术领域。1997年，该公司斥资30亿美元收购了两家大型食品和种子企业的股份。同年，该公司在财务报表中单独列出生命科学业务的经营情况，其中包括制药业和农业业务情况。在该公司的收入份额中，生命科学产值已达15%～20%。该公司还预计到2002年——杜邦公司的双百寿辰，使生命科学产值的份额达到30%的目标。这是传统产业逐步运用高技术获得新发展的典型事例。

三、我国发展知识产业要注意的问题

遵循知识经济与知识产业发展的原理，我国在发展知识产业时需要特别注意下列四个问题：

1. 知识正被看作是提高生产率和实现经济增长的驱动器，因此，应该把

提高经济增长中的知识含量作为科技发展的一项战略措施。

2. 知识经济是经济全球化高度发展的必然结果，因此，我们必须建立充分开放的科学技术体系，主动融入世界科技、经济大系统。

3. 知识经济的到来必然伴随着科技体系的日益开放，因此，我们要树立科技安全观，制定国家科技安全战略，以科技安全保障国家利益。

4. 知识经济的发展要求知识的不断产生、更新和扩散。因此，我们要进行政治体制、经济体制、教育体制、科技体制、文化体制等诸方面的综合配套改革，创造有利于知识的生产、分配和运用的良性机制。

思考题

1. 知识经济与知识资本的含义是什么？
2. 知识资本的管理方法是什么？
3. 知识产业发展国际比较的经验与教训是什么？
4. 发展知识产业的国家对策是什么？

第二十章　中国产业发展展望

从1949年新中国成立到1978年，我国产业的发展基本上完成了从无到有的历史任务。虽然在这段历史时期产业发展经历了许多曲折和失误，付出了高昂的代价，但仍然奠定了我国工业化的基础，初步形成了独立完整的工业体系。从1978年实行改革开放迄今20余年，我国产业的发展实现了从少到多的转变，消除了短缺，在生产能力和产量方面大大缩小了与经济发达国家之间的差距，国内市场由供不应求转向了相对过剩，由匮乏走向了繁荣。从现在起到下个世纪中叶，我国产业发展的主要任务就是要实现从低到高的转变，在整体素质和效率方面，缩小与发达国家之间的差距。本章首先分析今后我国产业发展的趋势，然后论证我国产业结构未来调整的方向和重点，最后对我国高新技术产业的发展作专门的论述。

第一节　中国产业发展的趋势

一、新的发展现象[①]

进入90年代以来，我国产业发展和结构调整出现了一系列新的情况和特点，并且产业发展和结构调整的目标和任务也出现了新的变化和要求。这些新情况和特点、新变化和要求，作为新的发展现象，必将对我国今后产业的发展产生极大的影响。正确认识并把握这些新的发展现象，对推动我国产业的进一步发展，有着十分重要的意义。

（一）产业发展的任务从以数量扩张为主转为以素质提高为主的新阶段

改革开放20年来，我国产业实现了持续高速发展。如按可比价格计算，1996年我国工业总产值比1980年增长了9.4倍，平均每年增长15.8%。与此同时，主要工业产品的产量也都获得了成倍增长，除原油产量外，我国的煤炭、钢、发电量、水泥、化肥、化学纤维、布、家用电器等主要工业产品的产量已位居世界第1或第2位，而且目前的工业产品产量是在工业生产能力大量闲置的情况下实现的，实际的生产能力比目前的产量均高出30%～50%。虽

① 主要参考吕政著．90年代以来我国工业发展和结构调整的新特点．中国工业经济．1998

然我国人均占有的工业产品产量仍低于美国、日本、德国等工业发达国家，但大多数工业产品在生产总量上赶上工业发达国家的任务已基本完成。然而，这些年来我国产业走了一条以数量扩张为主的发展道路，大多数产业在生产技术水平、物质消耗水平、劳动生产率、产品品种和质量等方面都明显落后于工业发达国家。例如，我国钢产量已突破1亿吨，居世界第一位，但除上海宝钢外，鞍钢、首钢等10大钢铁企业人均钢产量只有40吨，是日本钢铁企业人均钢产量的6.3%；我国吨钢综合能耗为976千克标准煤，比日本吨钢综合能耗高出40%；在钢材生产工艺方面，我国钢材连铸比只有47%，而1994年世界平均水平为73.5%，日本为96.9%，美国为88.9%；在钢材的品种和质量方面，我国钢材中的管、板、带材产量占35.63%，日本、美国等钢铁生产大国均超过60%；我国国民经济15个主要部门所需要的100个关键性钢材品种中，我们生产能力不足的有27种，质量达不到要求的有20种，目前还不具备生产技术条件的有11种。近年来在我国的钢铁企业，一方面国内普通钢材生产能力利用不足，另一方面每年又必须进口1 000多万吨国内短缺的、附加价值高的优质钢材。类似的情况普遍存在于我国的煤炭业、建筑材料、化学工业、机械工业和纺织业等众多的传统的基础产业中。

从以上的分析中可以看出，我国产业与发达国家之间的差距，除少数行业外，已主要不是在生产能力和产品产量方面的差距，而是在生产技术水平、产品品种和结构、单位产品物质消耗，以及劳动生产率方面的差距。因此，当前和今后我国产业发展的主要任务，已不再是追求数量扩张，而是要在产业发展的科技水平和效率上缩小与世界先进水平的差距。为此，就必须转变增长方式，从以数量扩张为主转向以提高产业素质和产业增长质量为主。

（二）产业发展所面临的主要矛盾由短缺转为相对过剩

90年代以前的40多年，我国经济发展一直被短缺所困扰。这种情况现已发生了重大变化，即制约经济发展的主要因素已由长期短缺转变为相对过剩。如根据全国第三次工业普查的结果，目前我国主要工业产品生产能力利用比较充分的占36.1%，主要是能源、原材料和一部分名优产品；生产能力利用不足、闲置1/5至1/3的占27.2%；生产能力利用严重不足、闲置1/2的占18.9%；处于停产、半停产状态，生产能力利用不到1/2的占19.1%。另据国家内贸局商业信息中心1998年第一季度资料显示，在601种主要商品中，供求基本平衡的商品446种，占总数的74.2%；供大于求的商品155种，占总数的25.8%；供不应求的商品为零。其中，供大于求的工业品占总数的31.5%。这些数据充分说明，目前我国大多数产品的生产能力已超出了市场需求而出现相对过剩，这是导致我国加工工业过度竞争，企业效益大幅下滑并造成资源浪费的主要原因。因此，当前我国产业发展和结构调整的一个重要任务就是要解

决相对过剩的问题。我们知道，在短缺经济条件下，产业发展主要靠增量的调整，即大量建设新的项目，形成新的生产能力，以增加供给、消除短缺，相对比较容易进行；而在相对过剩的条件下，产业发展主要靠对现有资产存量的调整，即必须对现有的资产存量进行重组，通过市场竞争，使生产和销售向优势企业集中，淘汰一批效益差、缺乏市场竞争力的落后企业和落后产品，难度很大。另外，相对过剩产生的根本原因是产业结构与需求结构不相适应。目前我国居民消费已跨过温饱型，正在向小康阶段迈进或已进入小康阶段。需求结构发生了很大的变化，不仅要求商品数量的满足，更要求档次的提高、花色品种的增加和服务水平的上升。所以，加快产业结构调整和升级的步伐，使之与需求结构的变化相适应，是解决生产相对过剩问题的根本途径，也是当前我国产业发展所面临的主要任务。

（三）产业发展和结构调整的重点由解决比例失调转为推进产业结构升级

80年代以来，在我国产业发展的过程中对产业结构进行了几次较大的调整：

1．80年代初期，产业结构调整的主要任务是解决轻工业与重工业的比例失调问题。通过抑制重工业的过度发展，加快轻纺工业的发展，以克服消费品市场的短缺。经过两、三年的努力，到1983年前后，轻纺工业产品供给不足的矛盾基本得到解决。

2．80年代中期开始，重点发展彩电、家用电冰箱、洗衣机等耐用消费品，以满足国内市场对耐用消费品的需求。到1991年，耐用消费品开始出现供大于求的局面，厂家之间的竞争开始加剧。

3．80年代后期和90年代初期，由于加工工业发展过快，能源、原材料、交通运输等基础产业供给不足的矛盾日益突出。为消除基础产业发展滞后的“瓶颈”制约，国家加强了能源、原材料和交通运输等基础产业的建设，同时加快了基础产业的价格改革，取消了能源、原材料的价格双轨制，逐步放开了这些产业的价格，增强了其自我积累和发展的能力。到90年代中期，基础产业供给不足的矛盾明显缓解。

经过这几次较大的产业结构调整，从目前我国产业运行的实际情况看，各个产业之间比例失调的状况已不明显，结构性短缺的矛盾基本消除。

旧的矛盾解决了，新的矛盾就会产生。当前制约我国产业发展的主要问题是发展水平上的矛盾，突出表现在三个方面：即消耗大、附加价值低的产业比重高，技术和知识密集型的、附加价值高的产业比重低；企业生产和销售的市场集中度低，规模效益差；传统产业的技术含量低，产品结构落后。因此，目前我国产业发展和结构调整的重点不再是解决短缺和国民经济重大比例关系的失调问题，而是推进产业结构升级、解决供求结构失衡问题。为此，一方面必

须加大对传统产业进行技术改造的力度，推进传统产业的技术升级和产品的更新换代；另一方面必须大力发展高新技术产业，以此带动整个产业的结构升级。也就是说，目前我们必须把高技术化、高加工度化作为产业发展的重点，使我国的产业发展和结构调整进入以高技术化、高加工度化为主的新阶段。

（四）产业发展和结构调整的方式由以行政和计划手段为主转为以市场机制为主

在80年代的几次产业结构调整中，主要依靠的是政府行政的力量和计划的手段，这在当时的体制下是比较有效的。1992年以来，随着我国社会主义市场经济体制的逐步建立和完善，我国经济运行的方式发生了根本性的变化。首先，由于投资主体的多元化，政府对各类投资主体投资行为的行政约束力弱化，因而必须转向主要依靠经济手段进行引导；其次，价格体系基本理顺，价格形成机制已基本市场化，使价格信号成为调节供求关系的重要杠杆；再次，随着非国有经济的迅速发展和国企改革的不断深化，企业生产什么、不生产什么以及生产多少，已主要由市场供求关系来决定。这就决定了我国现阶段产业发展和结构调整的主导方式必然由行政、计划转向市场，产业发展和结构调整的主体也必然由政府转向企业。今后，我国产业的发展和结构的变化，将更多地取决于企业的投资行为、技术创新的速度和广度，以及城乡居民的收入水平和需求结构的变化，即我国产业发展和结构调整的方式已进入主要不取决于行政和计划的安排，而取决于市场机制的新时期。

（五）产业发展和结构调整面临着日益加剧的国际竞争压力

随着对外开放程度的不断扩大，我国已广泛参与国际分工和国际交换。到1996年，我国对外贸易出口额已占整个国民生产总值的20%，经济发展对国际市场的依赖程度在逐步增强。事实上，近年来对外出口的持续增长已成为我国经济增长的一个强大推动力量。然而，由于以下几方面原因，我国产业的进一步发展将面临日益加剧的国际竞争的压力：

1. 随着产业的发展和工业化水平的提高，我国在技术、劳动力与资源成本等方面与其他国家的差异在逐步缩小，正在逐渐丧失过去发展所依赖的比较优势。

2. 随着大量“三资”企业纷纷在我国开业设厂，国内市场也面临着国外公司的直接竞争，出现了国际竞争国内化的局面。

3. 随着全球经济一体化进程的不断推进，尤其是我国即将加入世贸组织，必将大大减弱国家保护国内市场的能力。

所以说，当前我国产业发展所面临的国际竞争不仅存在于国际市场，而且也存在于国内市场；不仅是商品数量的竞争，更重要的是技术、质量和效率的竞争。但是，由于我国参与国际分工的比较优势正在弱化；同时由于现阶段我

国还是一个后发国家，在新兴产业领域尚没有形成竞争优势。因此，在竞争中我国企业所具备的优势很少，甚至完全处于下风。如果我们不立即着手努力提升我国的产业素质，推进我国产业结构的升级，从而提高我国产品和企业的竞争力，就会有越来越多的产品在竞争中被击败，被迫退出国内外市场，最终必将威胁到我国民族产业发展的安全乃至整个国家经济发展的安全。总之，日益加剧的国际竞争是今后我国产业发展必须面对的一个非常严峻的新的挑战。

二、经济发展的趋势及其对产业发展的影响

上面所描述的众多新的发展现象，既是我国产业发展到现阶段的历史性结果，又为我国产业的进一步发展提出了必须要解决的新课题。它只是从一个侧面反映了我国经济发展的历史进程，同时从产业的角度提供了在今后很长的一段时期内我国经济进一步向前发展的基本线索。中国经济发展的实践表明，推动20年中国产业发展和工业加速增长的主要因素之一是市场机制的引入和不断强化。经济体制改革、产业组织变迁和政府经济政策的调整，已经成为我国解放社会生产力、推动经济发展的根本动力。因此，不断推进经济的市场化，是现阶段乃至今后很长一段历史时期我国经济发展的一个重要趋势。另外，工业化和城市化是一个国家现代化过程中不可分割的两个部分，然而随着我国工业化程度的不断提高，城市化的发展水平却远远滞后，造成了我国社会经济发展过程中城乡结构不合理——“城市短缺”的现象，已成为制约国民经济持续健康发展的重要因素。所以，大力推进城市化进程也将成为今后我国经济发展的又一个重要趋势。同时，当今世界经济已经出现全球经济一体化和知识化的发展趋势，如何应对全球经济一体化和知识化所提出的挑战，顺应世界经济发展的潮流，是当前和今后我国经济发展所面临的重大课题。总之，我们可以说，未来中国经济发展必将沿着市场化、城市化、全球化和知识化四个主要发展趋势演进。这些不可逆转的经济发展趋势对我国今后的产业发展必将产生重大而深刻的影响。研究并探讨市场化、城市化、全球化和知识化发展趋势及其对产业发展的影响，有助于推动我国产业的进一步发展。

（一）市场化趋势及其影响

改革开放20余年来，中国经济总量的90%已经市场化，市场化趋势是十分明显的。截止1997年底，统计资料表明：全国85%以上的生产资料价格、90%以上的工业产成品价格、95%以上的生活资料价格已由市场调节；企业所有制结构实现了多元化，国有经济在全国工业产值中所占的比重已下降到28.8%，集体经济上升为44.4%，非公有经济上升为30.8%（商业流通行业的3/4左右为非国有经济）；在20 000多亿元的社会总投资中，国家投资仅占5%左右，各生产和经营单位已成为主要的投资主体，投资资源主要由市场机制进

行配置；全国30多万家国有企业中，绝大多数已实现了经营市场化，14 000多家国有大中型企业中，1/3以上实行了公司化改革，国有小企业完成改制、改组的已达50%～70%。而且，今后随着国有企业改革的不断深化和社会主义市场经济体制的不断完善，中国经济、社会的市场化程度将不断提高。

市场化趋势对产业结构的调整和优化及产业发展的影响是相当深刻的。政府主动提出全面的产业结构调整目标，规定产业结构调整的方向和政策，进而直接配置资源、调整产业结构的做法，将逐步由市场取代。市场将成为决定产业结构变动和产业发展的基础性、主导性力量。但是，市场并不是万能的，它也有自身的弱点和局限性，完全依靠市场的自发调节，并不一定使产业结构达到资源配置的理想状态。例如，在某些社会效益高于经济效益的产业和领域，市场调节就难以达到预期的社会目标，从而导致“市场失败”。由于存在着市场失败，在市场经济条件下政府也要对产业结构的变动和产业发展施加影响。特别是在现阶段，我国市场经济体制还没有完全建立起来，市场失败会以放大的效果呈现在我们面前。在这种情况下，政府对产业结构变动和产业发展的作用主要表现在以下两个方面：一是对于存在市场失败的产业，如水利、交通等基础设施以及公用事业、社会事业，要依靠政府直接掌握的预算资金、各种建设基金、政策性贷款等予以扶持或由政府直接投资建设；二是对于即使不存在市场失败，但完全靠市场难以迅速成长的战略性产业，如信息技术、生物工程等新兴产业，政府应通过实施产业政策及利益诱导机制，引导社会资金投向，促进其高速、超常规发展，从而影响产业结构的变化和产业的发展。

（二）城市化趋势及其影响

在我国20年的工业化高速发展过程中，城市化发展一直相对滞后。据有关专家测算，我国目前的城镇人口比重至少落后于同等收入水平国家6～8个百分点，第一产业比重明显高于人均GDP水平相当的国家，第三产业比重远低于人均GDP水平相当的国家。近年来，我国城市化的速度又有放慢趋势。1979—1990年间，我国城镇人口占总人口的比重平均每年上升0.7个百分点；而1991—1997年间，平均每年只上升0.5个百分点，其中1995—1997年间平均每年只上升0.4个百分点。城市化水平滞后带来了一系列矛盾和问题，阻碍了我国的经济和社会发展：

1．人口结构和资源占用结构不合理。1996年我国城镇人口和乡村人口占全国总人口的比重分别约为29.9%和70.1%，而城乡居民的年末储蓄存款余额却分别约占总量的80.1%和19.9%。这在一定程度上表明了我国社会财富分配的城乡差别程度。

2．就业结构与产值结构不对称。1997年我国第一产业增加值占GDP的比重只有18.7%，而第一产业劳动力占总劳动力的比重却仍然高过49.9%。目

前我国农村劳动力约有1/3处于剩余状态，预计2000年农村剩余劳动力将接近2亿人。再不尽快改变这种状况，我国农村的就业压力将进一步增大。

3．限制了第三产业的发展。国际经验表明，在城市化水平滞后前提下第三产业不可能有正常的发展。我国的实际情况也说明了这一点。90年代以来，国家加大了产业结构调整的力度，努力推动第三产业的发展，但效果并不明显：1990—1997年间，尽管第三产业从业人员占全国从业人员的比重由18.5%上升到26.4%，上升了近9个百分点，但第三产业增加值占GDP的比重只由31.3%上升到32.1%，增加了不到1个百分点。以上分析充分说明，我国城市化发展滞后，已经限制了第三产业的正常发展，使大量农村剩余劳动力转移的门路变得十分狭窄。再不改变这种局面，必将危害我国现代化事业的顺利发展。因此，加快我国城市化进程，是未来我国经济发展急需解决的一个重要任务。

我国城市化的任务是有计划地塑造大中小城市并举、以中小城市为主的城市群体网络，引导形成具有专业化分工的城市功能系统，使大量农业剩余劳动力及其派生的非农产业群，由农村逐步转移到城市。城市化趋势对产业发展和结构调整的影响主要体现在以下两个方面：一是通过农业剩余劳动力的逐步转移，提高农业的边际劳动生产力，实现农产品的规模经济，使城市与农村的分配关系趋于合理；二是通过来自流动性的效应及城市集约效应的实现，降低工业和相关产业的劳动成本，提高非农产业的劳动生产率，进而增加国民经济在生产可能性曲线之内的总产出水平。总之，城市化的实质是使越来越多的人享有现代文明的机会，可以说它的发展程度是我国现代化的重要标志。

（三）全球化趋势及其影响

80年代后期，特别是90年代以来，外商直接投资（即跨国公司的对外直接投资）的剧增，导致全球经济逐渐走向一体化，见表20－1、表20－2：

表20－1 1953—1992年全球贸易与总产值的年平均增长率（%）

项目＼时间	1953—1962	1963—1972	1973—1980	1980—1992
全球贸易	6	9	3	5
全球总产值	4	5	2.5	2

表20－2 1981—1990年全球的外商直接投资与GDP和国内投资的年平均增长率（%）

项目＼时间	1981—1985	1986—1990
外商直接投资	4	24
GDP（按市场价格）	2	9
国内总投资	0.5	10

资料来源：王小强著．进入21世纪的严峻挑战．北京：经济管理文摘，1998

表 20－1 和表 20－2 表明，1953—1992 年间世界贸易的增长速度超过了生产的增长速度，1981—1990 年间外商直接投资的增长速度超过了贸易的增长速度，外商直接投资的增长速度是全球 GDP 和国内投资增长速度的 2～3 倍。而且 1990—1996 年间，外商直接投资翻了两番，平均每年增长 25%。外商直接投资如此地发展，结果自然是导致全球经济的一体化。早在 80 年代末，全球外商投资企业的销售额，几乎是世界出口总额的两倍。全球经济一体化或经济全球化至少有以下三个方面的特征：

1．资源配置国际化。世界贸易在 1994 年增长 3.9%，预计在其后 10 年中的年平均增长率为 6%以上，是世界 GDP 增长速度的 2 倍。乌拉圭回合结束后，进一步推动了贸易的全球一体化：产成品的关税平均降低了 1/3 以上；非关税壁垒再次大幅度降低，多边贸易原则被推广至农业和服务的贸易中。信息业的发展扩展了可贸易商品的范围，几年前还被认为是非贸易品的许多服务，正在各国间积极地交易。可以说，服务国际化是经济全球化的核心，它促进了商品、服务及资本市场的国际一体化，使资源在整个世界的范围内得以有效配置。

2．跨国公司全球扩张。目前全世界跨国公司的产值已相当于世界总产值的 50%，并且它已经成为国际技术转移的主体。相当于国际技术转让经营总额的 75%，发达国家对发展中国家技术贸易的 90%是通过跨国公司进行的。而且，跨国公司海外生产的增长大多数超过了其国内生产的增长。同时，跨国公司的生产、管理、科研、融资、销售以及售后服务等，都向本地化发展，致使市场和竞争也趋向全球化。

3．经济全球化带来新的国际分工。全球经济一体化展开的是一场以发达国家为主导的世界范围的产业结构调整，即劳动和资源密集型产业向发展中国家转移，少数发达国家实现技术和资本密集型的产业升级。新的国际分工不断深化，已经开始由“产业分工”向“产业内部分工”转变，掌握先进知识和发达信息的国家成为国际分工中处于支配地位的“大脑”，而不掌握先进知识和信息的国家只能扮演“手脚”的角色。广大发展中国家以低技术含量、低附加值、资源和劳动密集型的产品去换取少数发达国家高技术含量、高附加值、知识密集的产品将处于十分不利的地位。

全球经济一体化趋势对我国产业发展的影响将是非常巨大的。目前，我国产业发展的水平低、适应经济全球化的能力差，主要表现在以下几个方面[①]：

(1) 高技术产业，特别是信息产业的发展不能适应全球经济一体化的要求。据专家测算，目前中国出口的高科技产品仅占工业品总额的 11%，而发

① 史清琪著．世界科技进步趋势及其对中国的影响．中国工业经济，1998

达国家则在40%以上。

(2) 国际竞争力处于中等偏下水平。据瑞士洛桑国际管理发展学院1996年对46个国家国际竞争力比较权威的评估，中国居第26位。并且，在金融环境、基础设施、科技、人口素质及管理方面我国的位次在第28~40位之间。

(3) 人口素质低使知识经济的发展受阻，将对我国未来适应全球经济一体化产生深刻影响。

(4) 创造良好的投资环境以吸引更多的外资尚需进一步努力。同时，在保护好国内市场和占领国际市场两方面都存在问题。如果我们在上述几个方面不加强努力、缩小差距的话，我国民族产业的发展必将受到全球经济一体化的巨大冲击而难以为继。

(四) 知识化趋势及其影响

在整个世界的范围内，随着社会生产力迅速提高和社会分工日益深化，知识技术要素在国民经济投入中所占的份额越来越大，在各生产要素对经济增长的贡献中逐步占据主导地位，并进一步将大规模的工业化生产推向更高一层次的经济形态，即以智力技术为基础的知识经济时代。传统产业的知识化是知识经济兴起的预兆：80年代以来，随着全球范围内市场竞争的加剧以及跨国公司全球经营战略的实施，使企业特别是制造业企业面临着更为严峻的生存环节。为了能够生存下去并长期发展，企业开始自发性地进行创新活动。技术创新使企业不断利用新设备、新技术，从而能生产出高技术含量的新产品，以在激烈的市场竞争中立于不败之地。这样，不但有关产品创新的研究开发变得越来越重要，而且为企业提供信息服务的咨询业以及资金支持的风险投资业也变得发达起来。知识经济兴起的背景是：在工业文明中的物质生产和经济技术达到一定水平后，经济增长比以往任何时候都更依赖于知识的生产、扩散和应用。知识密集型产业在整个经济中的地位与作用日益突出，知识作为生产和经济增长投入要素的重要性与日俱增。

经济知识化趋势主要表现在以下几个方面：

1. 知识成为创造财富的资本。在农业经济时代，土地和劳力是资本；工业经济时代，货币和自然资源是资本；而到了知识经济时代，智力和知识将成为生产要素中最重要的组成部分，资产投入无形化。以美国微软和英特尔公司为代表的知识产业的兴起，正在取代工业经济时代的制造业而成为新的经济支柱。

2. 知识密集型的高新技术产业成为新的经济增长点。资料表明，高新技术产业对美国经济增长的贡献率已达55%以上。人们越来越清楚地看到，科技创新和技术进步对促进经济发展的基础性作用愈益显著。美国信息产业的产值已超过制造业，表明传统产业的比重在下降，而高科技产业的比重在迅速提高。预计到2000年，全球信息产业将超过石油产业，成为世界第一大产业。

3. 技术密集、智力密集产业的就业比重显著上升。目前，美国在信息业和其他服务部门工作的人员占就业总人数的比例已达80%，90年代以来新增加就业机会的90%来自服务业，就业机会主要倾向于智力密集型群体。

4. 知识消费的需求势头迅速上升。在OECD国家中，人们对计算机软件的购置费用自80年代中期以来每年以12%的速度递增，现已超过了对硬件的购置费。无论是发达国家，还是发展中国家，用于教育的经费都在不断增加，专利和技术贸易成为增长速度最快的贸易业务之一。

总之，社会生产、分配和消费方式的结构性变迁，意味着以知识为基础的产业正在上升为社会的主导产业，预示着一个新的经济时代——知识经济时代的到来。

经济知识化趋势对我国产业的进一步发展将会产生极其重要而深刻的影响。一方面，随着知识经济的日益逼近，我们与发达国家的差距可能会被进一步拉大，经济发展将面临更为严峻的挑战。例如，由于经济发展的不平衡和基础的不同，美国可能已经从后工业社会开始向知识经济过渡，而我们还必须为实现工业化和现代化而奋斗；另一方面，知识经济的发展和知识产业的兴起又给我们带来了千载难逢的经济发展机遇。早在1955年，法国发展经济学家费朗索瓦·佩鲁就根据不平衡动力学，提出了著名的“发展极”理论。这一理论的核心是，在一个国家或地区的经济中，应由某些主导部门和创新行业聚合起来，形成一种资本集中、技术集中、经济规模大、自身增长迅速的“发展极”，并通过它的优先增长，带动相邻产业的共同发展，就有可能实现经济的跳跃式发展。如果我们能够集中全社会的力量，大力发展信息、生物工程等高新技术产业及其他相关的知识产业，并用现代化的技术知识加快对传统产业的改造，尽快提升其技术含量和知识含量，就有可能极大地促进我国产业结构高级化的进程，迅速缩小我国与发达国家之间的差距，实现经济的跳跃式发展。

第二节 中国产业结构调整的方向和重点

一、中国未来战略产业的选择

现有产业的发展水平与结构，是一国经济发展水平和资源配置状况的综合反映。由于经济发展的连续性和继承性，一国现有产业状况既是其未来产业发展的现实基础，又是其未来产业发展方向的决定因素。所以，要选择与一国国情相适应的战略产业，首先就应对该国的产业结构和发展水平作出基本判断。

从产业结构演进的角度和世界各国经济发展过程的实际情况考察，经济发展大体可划分为五个阶段，即农业社会、工业化前期、工业化中期、工业化后

期和超工业化阶段。第一，农业社会阶段的主要特征是农业在国民经济中起主导作用，近代工业还处于萌芽状态，产业结构处于低水平。第二，在工业化前期阶段，国民收入中第一产业比重逐步下降，第二产业比重迅速上升，第三产业比重缓慢上升；工业发展是以轻工业为中心，并开始逐渐向重工业转化。第三，在工业化中期阶段，国民收入和社会劳动力中，第一产业比重日趋缩小，第二产业比重比较稳定，第三产业比重逐渐上升；工业中重工业的中心地位已经确立，并开始由以发展原材料工业为中心向以发展加工工业为中心转变，即向高加工度化转变。第四，在工业化后期阶段，国民收入和社会劳动力中，第三产业比重迅速上升，超过了第一、二产业的总和，同时第一、二产业的比重均有较大幅度的下降；整个工业均以高新技术装备起来，进入以粗放型工业为中心向以技术集约型工业为中心的转变。第五，在超工业化阶段，工业化过程基本结束，国民收入和社会劳动力中第三产业的比重占60%以上，开始进入信息和服务社会。而我国从1950年起到1998年为止，三次产业结构的变动情况见表20－3。

表20－3 我国三次产业结构的变动（%）

项目 / 年份	产出结构			劳动者就业结构		
	第一产业	第二产业	第三产业	第一产业	第二产业	第三产业
1952	57.7	23.1	19.2	88.01	6.0	5.99
1978	28.4	48.6	23.0	70.5	17.4	12.1
1980	30.4	49.0	20.6	68.7	18.3	13.0
1985	29.8	45.3	24.9	62.4	20.9	16.7
1990	28.4	43.6	28.0	60.0	21.4	18.9
1992	23.8	48.0	28.2	58.5	21.7	19.8
1998	18.0	49.2	32.8	—	—	—

资料来源：《中国统计年鉴（1993）》，其中产出结构以当年GNP增加计算；1952年的数据根据《中国统计年鉴（1985）》的有关数据计算；1998年的数据根据《中华人民共和国1998年国民经济和社会发展统计公报》计算。

从以上所列经济发展各阶段，尤其是工业化三个阶段的主要特征以及我国产业结构演进的具体情况来判断，目前我国经济发展基本上处于工业化中期阶段，即向高加工度化转变。根据发达国家各国工业化的一般经验，在高加工度化阶段，资本和技术密集型的高加工工业将成为经济发展的支柱或主导产业。90年代以来，我国经济进入结构升级和经济高速增长的时期。我们在选择战略产业时，既要选择能带动结构高级化的主导产业，又要选择在新的结构下与技术水平和人们的消费需求相适应的能支撑经济长期发展的支柱产业，并对两者加以扶持，为国民经济发展培育新的增长点和支撑点，以实现经济的持续、快速和健康发展。

（一）大力发展汽车工业、建筑业等支柱产业[①]

汽车工业是国际公认的能够带动整个经济迅速发展、最能代表一个国家工业水平的少数产业之一。汽车工业的发展需要有钢铁、机械、有色金属、石化、玻璃、电子等许多产业配合，直接关系到国民经济的工业结构、运输结构、外贸结构、就业结构和消费结构。而且自汽车诞生以来的100多年间，汽车对人类生活的影响之深，超过了其他很多产业和产品。因此，人们把汽车工业的出现看作是第二次产业革命的标志，把汽车看作是人类文明进步的象征。发达国家和新兴工业国几乎都曾把汽车工业作为支柱产业，而目前我国发展汽车工业的条件也已基本成熟。所以，我们应把汽车工业作为战略产业加以扶持和发展，使之能在不久的将来成长为国民经济的支柱产业，以支撑我国国民经济的长时期快速发展。

建筑业是经济增长的基础性产业，包括土木工程建筑业，线路、管道和设备安装业，建筑工程勘察设计业。其中土木工程建筑业又包括各类房屋建筑和铁路、公路、隧道、桥梁、堤坝、电站、港口、机场等各种基本设施的建筑。人类一切经济和社会活动都离不开建筑产品，经济发展和人民生活水平的提高会对建筑产品提出更新的要求。因此，可以说建筑业的这一特殊地位和作用决定了它成为支柱产业的必然性。在美国，建筑业和汽车、钢铁曾并列为国民经济的三大支柱。在日本，建筑业也曾被列为骨干产业。众所周知，我国是一个人口大国，劳动力资源特别丰富，把建筑业作为支柱产业，对我国经济发展有着特别重大的战略作用。这是因为建筑业本身是劳动密集型和技术密集型相结合的产业，吸纳劳动力的能力极强。如各经济发达国家建筑业就业人员一般占全社会就业人员的6%～10%，而我国1991年为4.3%。另据北京市测算，每增加10 000平方米的建筑生产任务，可直接和间接增加就业人员1 000人。建筑业不仅自身吸收劳动力多，而且它的产品——新的企业和城镇，又能吸收大量的劳动力。所以，大力发展建筑业对解决我国日益严重的就业问题有很大作用。进入90年代后，我国建筑业发展很快，初步发挥了支柱产业的作用。今后，建筑业除继续扩大规模外，关键是要在提高质量上下功夫，从而继续成为支撑我国国民经济长时期扩张的支柱产业。

（二）积极扶持和推进微电子、信息等主导产业[②]

---

① 根据我国政府颁布的《90年代产业政策纲要》，现阶段机械电子、汽车、化工和建筑四个行业为我国的支柱产业。我们认为，因汽车工业、建筑业对我国现阶段及未来经济发展有着更为重要的意义，因此这里只重点分析这两个支柱产业对我国经济和产业的进一步发展所起的重要作用。

② 生物技术产业、环保产业、知识产业等高新技术产业都有可能成为我国未来的主导产业。但一方面由于它们在上两章中已作了专门的探讨，另一方面由于微电子、信息技术相对更加成熟，我国已具备了将它们产业化的条件，所以在这里我们只对这两个主导产业进行分析和论证。

现代产业技术最突出的特征就是微电子技术的广泛应用。微电子技术已成为所有制造业从产品、工艺装备到生产过程的控制、管理及设计开发的中枢，也是当前国外工业产品实现智能化、柔性化、微型化的基本技术手段。发达国家50年代的产业技术是以人工控制机械为特征的机械技术，到70年代转变为以计算机控制整个生产系统为特征的微电子技术。从发展过程看，机械技术和微电子技术两者之间存在着启承关系，但在技术的性质和功能上它们却是截然不同的两个体系。正因为如此，在微电子技术的发展和扩散过程中，推动了层出不穷的新技术产品的出现及新型产业群的建立和成长。同时，也使传统产业的面貌焕然一新，使之在装备和产品的性能、质量、档次等方面都发生了质的飞跃。与此相对照，我国各工业产业部门目前占主体的产业技术仍停留在机械技术的水平上。因此，可以说我们与工业化国家在技术上存在很大差距，并且差距仍在扩大。这一差距的实质就是机械技术体系与微电子技术体系之间的差距，主要表现在以下三个方面：微电子产品本身的制造、开发技术；利用微电子技术对各种开发过程和生产过程进行控制的自动化技术；与利用微电子技术改造传统产业相关的各种技术等。要缩小这些差距，就必须积极扶持、大力推进微电子业的发展。一方面需要建立新产业，另一方面应更加重视用微电子技术改造原有产业，使微电子业迅速成长为能够带动我国产业结构升级的主导产业。

信息革命是人类历史上最伟大的技术革命之一。信息技术的发展带动了一系列技术和产业的发展，并将从根本上改变整个社会和经济的运行方式以及人们的生活方式。而且，信息产业已经成为发达国家经济的龙头产业。例如，美国的信息产业不断成熟，已成为美国经济增长的新推动力。是美国公司最先认识到电脑和信息技术的重要性并投下巨资，它们在电脑上的投资占世界的40%以上。与西欧公司相比，美国公司在信息技术上的人才花费多两倍以上，为全球平均的8倍。据美国商务部和美国电子协会1998年4月份公布的统计，过去5年内，信息产业为美国创造了1 500万个就业机会，美国经济增长的1/4～1/3归因于信息技术。信息产业已取代传统的汽车、石化和建筑业成为美国经济增长的新的推动力。因此，我们可以说信息产业代表着我国未来产业结构升级的方向。从现在起，我们就应该积极培育、扶持信息产业的发展，使之逐渐成为我国经济的新增长点及带动产业结构进一步升级的主导产业。

二、调整、优化产业结构的着眼点

（一）我国当前经济增长格局的特征及其影响

我国当前经济增长格局的主要特征是：在投资需求拉动的经济增长中，投资主要向与高消耗的土建工程相关联的产业倾斜，因而对基础产业的需求急剧

扩大，刺激了基础产业的增长。这样，围绕着土建工程所产生的需求与基础产业的供给之间就形成了相互推动的内生扩张动力，成为现阶段我国经济增长的主循环。而因消费结构升级所产生的对机电设备的需求，却没有拉动高加工度产业的相应增长。由于供给能力的制约，这部分需求关联到了国外，表现为技术装备的进口持续大幅度增长。这里，主要的原因是我国企业消化吸收技术的能力和自主开发技术的能力薄弱，致使我国在这方面的进口替代进程缓慢，阻断了这些需求对国内机电产业的拉动作用，使高加工度产业与经济增长的关系趋于弱化。总之，我国当前经济增长格局的特征可以用一句话来概括，即粗放和低度化。它对我国现在以及今后产业结构的调整和宏观经济的运行产生了较为深刻的影响。

1. 对存量结构的影响。我国当前经济的增长格局和产业结构是目前我们拥有的产业技术水平决定的。尽管巨额的机电产品进口说明存在着“技术装备的短缺和瓶颈”，但是由于受投资能力和技术吸收能力的限制，虽然政府也提倡发展高新技术产业，然而投资还是更易于流入能源、原材料、交通设施等初级产品部门，因为进入这些部门的技术壁垒相对要小得多。这一现象与新中国工业成长史有直接的关系，我国的重工业就是以钢铁、电力等基础产业为中心发展起来的。从这个角度看，进入90年代后我国重工业重新占据主导地位，不过是80年代中期开始的产业结构升级势头开始减弱以后，旧的以粗放和低度化为主要特征的经济增长格局的复归。使得现有产业的存量结构进一步固化或强化，增大了产业结构调整和升级的难度。

2. 对宏观经济运行的影响。这一增长格局是近年来我国宏观经济运行中所出现的一系列问题的主要原因之一。我们知道，基础产业、基础设施都具有建设周期长、资金回收率低、物资投入强度大等特点。把向这些领域的投资作为经济增长的主要动力，就会从总体上造成建设周期延长、资金占压加剧和资金周转缓慢等一系列严重后果，最终使宏观经济效益下降。“八五”期间我国固定资产投资平均交付使用率是改革开放以来最低的，与“六五”、“七五”期间相比，下降了十几个百分点。并且，进入90年代以来，我国固定资产投资的交付使用率呈直线下降的趋势，分别参见表20－4，表20－5。这就意味着我国每年都有上千亿到几千亿的投入资金发挥不了经济效益，这与当前我国经济的增长格局是有直接关系的。这种以初级加工产业为主导的增长格局是我国

表20－4 “五五”至“八五”时期我国基本建设投资固定资产交付使用率（%）

时期	“五五”时期	“六五”时期	“七五”时期	1991—1994
交付使用率	74.6	73.8	75.4	62.3

经济高消耗、粗放式发展的最主要的原因，其结果就造成了产业结构的低级化。从长期来看，这种增长格局在资源的硬约束下将难以为继。

表 20－5 1990—1994 年我国国有单位固定资产投资交付使用率（%）

年份	1990	1991	1992	1993	1994
交付使用率	82.5	75.4	68.4	62.9	50.7

资料来源：根据各年《中国统计年鉴》计算。

（二）产业结构调整的目标和方向

针对上述目前我国产业结构上存在的问题，我们调整、优化产业结构的目标和方向应包括以下三个方面：

1．调整要有利于保持经济增长的稳定性。产业结构调整一定要有利于保持经济增长的稳定性，减少导致经济波动的结构性因素，并有利于加速经济运转，提高经济效益。为此就要培育多级生长点，在保持社会资本一定投入强度的前提下，加大经济性资本的比重，改变目前以扩张基础产业和基础设施建设为主导的经济增长格局。

2．调整要有利于改善供给对需求的适应性和反应能力。产业结构调整要有利于改善供给对需求多层次、多样化结构的适应性和反应能力。正是由于供给方面缺乏对需求变化的反应能力，才造成过分依赖低度化结构来维持经济增长的局面。要使供给对需求的反应能力增强，则需要为增强产品的开发能力而建立相关的产业体系，其结果就会延长产品加工链条，提高加工度，增强产业关联度，提高生产迂回化程度，从而实现内涵型生产，摆脱增长主要靠铺摊子的方式。

3．调整要有利于经济增长方式的转变。产业结构调整要有利于经济增长由粗放型向集约型的转变，有利于降低消耗、提高效益。在这里，关键是应做到主要依靠技术进步来提高经济的整体素质，推动经济的增长。也就是说，经济增长方式转变的关键是促进技术进步。从操作的角度看，促进技术进步的工作可分为微观和宏观两个层次；微观层次的技术进步，即作为企业行为的技术创新活动，除个别大型项目由国家组织实施外，技术创新活动的主体是企业，国家的作用则主要表现在为企业技术创新创造包括体制、技改政策在内的外部环境上；宏观层次的技术进步，即从调整结构入手提高产出和经济增长的技术含量，也就是在适应需求要求的前提下，通过扩大技术含量高、集约程度高的产业的比重，使这些技术含量高的产业对经济增长起到更为重要的作用。其实施过程就是对高新技术产业的大力扶持和培养，并利用高新技术对现有产业进行改造的过程。

（三）大力发展高新技术产业是未来结构调整的重中之重

在工业经济时代，高新技术产业起先导作用，除高新技术自身的产业化外，它还担负着改造传统产业和农村经济的任务。由于高新技术的先导作用，即主要是通过提高投入生产要素的使用效率，推动了劳动和资本向劳动生产率更高的产业转移，使第一产业的比重不断下降，第二产业的比重先上升一个时期、然后下降，第三产业的比重不断上升，直至实现工业化。由此可见，高新技术产业是提升产业结构、推动产业结构高级化的动力和主导力量。而且，在已见端倪的知识经济时代，高新技术产业必将成为第一支柱产业。这是因为：

1. 高新技术产业的迅速发展是知识经济时代到来的重要标志。正是由于高新技术产业迅猛发展，才使得像美国这样的发达国家走出了工业化——后工业化阶段，初步实现了信息化，并逐步步入了知识经济时代。

2. 高新技术产业化是知识经济时代经济增长的核心。高新技术由于其高渗透性，在自身走向产业化过程的同时，也会带动传统产业的发展，通过对传统产业进行高新技术改造，使其重新焕发勃勃生机。因此可以说，高新技术是知识经济时代经济增长的核心。

3. 高新技术产业的发展是推动知识经济时代技术进步的动力。高新技术的产业化不仅在传统产业的基础上延伸出许多新的经济增长点，使社会财富总量迅速增加。同时，由于技术进步所带来的生产率的提高，将在单位时间里生产出比工业经济时代更多的使用价值，可以迅速降低生产产品的社会必要劳动时间，从而降低单位产品的价值量。而且由于知识更新加快，一代又一代的同类产品接续而生，从而加速了技术进步的进程，这使人们不断地得到廉价而高效的商品，从而满足了人们日益增长的物质和文化需求。

4. 高新技术产业的发展决定着知识的生产、传播及应用的能力与效率。高新技术产业的发展使知识生产的能力和效率提高。例如，人类的科技知识在19世纪是每50年增加1倍，20世纪中叶是每10年增加1倍，而现阶段则是每3~5年就增加1倍，科技转化为生产力的周期也越来越短，这正是高新技术不断产业化和发展的结果。另外，高新技术产业也决定着知识的传播和使用的效率，其迅速发展影响着企业乃至国家的管理和决策，是企业和国家具有竞争力的决定因素。

正因为高新技术产业对一国的经济发展有如此重要的不可替代的作用，因此我们必须把高新技术产业的发展作为我国今后产业结构调整中的重中之重，予以高度的重视。

第三节 中国高新技术产业的发展

科学技术是经济发展的重要动力，是人类社会进步的重要标志。现代国际

社会的竞争，说到底是综合国力的竞争，其中关键是科学技术的竞争，而高新技术及其产业又是整个竞争的焦点。二战后，世界科技进步取得了新的重大发展，科技与经济之间的结合更加紧密。以信息技术、微电子技术、自动化技术、生物技术、新材料、新能源等为代表的高新技术及其产业，在世界范围内蓬勃兴起，逐步汇成了新技术革命的浪潮。正如上节所分析的那样，发展高新技术及其产业，是我国经济发展的一项长期战略。我们要牢牢把握历史机遇，大力发展高新技术及其产业，不断增加科技进步在经济增长中的贡献份额，促进国民经济增长方式的转变。

一、高技术产业的概念及特点

（一）高技术与高技术产业

高技术这一概念源于美国的有关文献，迄今尚无严格的定义。它与单项的先进技术或新兴技术不同，不具体指某项技术本身。高技术总是与产品和产业相联系，是对产品或产业中技术含量和水平的评价。产品或产业中高技术所占的比例超过一定标准时，才能称为高技术产品或高技术产业。高技术的含义可概括为：当代先进技术群体或尖端技术系统，并且总是与当代高、精、尖的产业相联系，是对现代高、新产品和产业中先进技术含量和水平的评价。在我国，一般情况下高技术与高新技术这两个概念是互相通用的。由于现阶段我国还是一个发展中国家，在科学技术领域与发达国家相比，还存在着很大差距。我们之所以要在高技术的概念中加上一个“新”字，就是为了强调对发明或引进填补我国空白的技术的重视。

目前，在国际上常用的高技术产业的概念一般是指用当代尖端技术（主要指信息技术、生物工程和新材料等领域）生产高技术产品的产业群。具体来说，高技术产业系指必须以利用电脑、超大型集成电路等最尖端科技产品为基础，并投入巨额研究与开发费用，从事生产的智慧密集型产业。可见，高技术产业应具备的基本条件是：产品的技术性能复杂，科技人员在职工中的比重大，设备、生产工艺建立在尖端技术的基础上，工业增长率和劳动生产率高。其中，高的劳动生产率也是发展高技术产业的重要目的之一。世界各国之所以纷纷大力推进高技术产业的发展，一方面是为了抢先占领竞争的制高点，另一方面就是想通过利用先进的技术改造传统的产业，减少经济活动中人、财、物的投入，从而极大地提高劳动生产率。还需说明的是，由于同样的原因，在我国高技术产业与高新技术产业这两个概念也是互相通用的。

从定量的角度来界定高技术产业，一般有两个指标，即研究与开发经费占总销售额的比值（研究与开发经费密度）和专业技术人员占总就业人数的比值（专业科技人员密度）。美国劳动统计局用研究与开发经费密度和专业科技人员

密度分别两倍于全部制造业该项密度的平均值来定义高技术产业。同时，也有很多研究论文却倾向于这样的观点，即这两项密度指标均超过全国制造业平均值的那些产业都可算作高技术产业。另外，两位美国学者丹宁和波斯则利用所谓“三分法”来对产业进行分类，即研究与开发密度超过2.8%者称为高技术产业，为1.1%～2.8%者称为中技术产业，低于1.1%者称为低技术产业。

（二）高技术产业的特点

高技术产业一般具有以下几个方面的特点：

1. 知识、技术密集。高技术产品实际是人类大量新知识和高级技术劳动的结晶，高技术产业发展的关键是知识和人才。有资料表明，国际上高技术产业中的科技人员数是成熟的低技术工业中科技人员数的5倍；高技术产业中所需的技术工人比传统制造业多75%。

2. 资金密集、风险性大。一项科研成果要转化成商品，需要先投资进行研究与开发和试生产。而高技术科研成果要推向市场，则需要更多的研究与开发经费，一般平均为非高技术产品的10～12倍。同时，无论对高技术新产品的市场预测做的多好，在投资时总要承担风险。

3. 产品更新快、竞争性强、信息的作用大。高技术产业中，技术创新具有不确定性，产品更新很快，竞争激烈。因此，为了减少生产的冒险性和提高企业的竞争能力，信息正成为高技术产业的一种重要资源。

4. 高度的创新精神。高技术产业要得以发展，除了各种外部条件和客观因素外，还需具备内在的主观因素，这就是创新精神。人们迸发出的创新激情会构成一种创新气候，创新气候一旦在某一地区形成，创新活动就会在这里聚集，高技术企业就会不断“裂变”，从而形成高技术区。

二、中国高新技术产业发展的历程回顾与现状

（一）我国高新技术产业发展的历程

建国以来，我国政府一贯重视高新技术和高新技术产业的发展。1951年，创建了航空工业。1955年1月，毛泽东作出了发展我国核技术和核工业的决定。1956年，周恩来主持制定了《1956—1967年科学技术发展远景规划纲要(草案)》，确定了原子能、火箭和喷气技术、电子计算机、半导体、自动化、精密机械、仪器仪表等高新技术领域57项重点任务，提出了“重点发展，迎头赶上”的方针，把国防现代化放在突出的地位。

党的十一届三中全会以后，全国工作重点转向以经济建设为中心。1978年召开了全国科学大会；1981年制定了“把为经济建设服务作为科技工作的首要任务”的新方针；1985年3月又作了《关于科技体制改革的决定》，进一步明确了“经济建设必须依靠科学技术，科学技术必须面向经济建设”的战略

方针；1986年3月，在一批著名科学家的倡导下，根据我国高新技术及其产业发展的实际情况和世界新技术革命的特点，相继制定了国家《高新技术研究发展计划纲要》，即“863计划”及其产业化实施方案的“火炬计划”，并在全国建立和发展了52个高新技术产业开发区。

1.“863计划”共确立了5个高技术研究开发领域的15个主题、94个专题、560多个课题。“七五”期间先后投资10亿元，到2000年总投资将达到100亿元。“863计划”旨在从“九五”期间开始到2010年使我国能够在几个最主要的高技术领域里积极跟踪并追赶国际先进水平，以缩小我国同世界水平的差距，并力争在我们有优势的领域里有所突破。

2.“火炬计划”是发展我国高新技术产业的一面旗帜，它在“863计划”的5个重点发展领域中，优先选择能出口创汇、能替代进口、技术先进成熟、具备批量生产、经济效益高、投入产出比在1:5左右、利税大于25%和投产周期不超过3年的项目进行投资。项目总投资达15亿元，创汇节汇7亿美元。

3.52个国家级高新技术开发区的建设是“火炬计划”的一个重要组成部分，也是我国高新技术产业化的主要途径。目前在这些开发区内已初步形成科研院所、高等院校、军工企业和民办高科技企业四路高技术产业大军，并基本形成了一些科研、开发、生产、经营、销售和服务一体化的高技术产业。

（二）我国高新技术产业发展的现状

经过多年的发展，目前我国的高新技术产业已经初具规模，有了一定的基础，初步具备了进行国际竞争的能力。主要体现在以下几个方面：

1.奠定了门类齐全的高新技术产业基础，取得了一批高技术研究成果。40多年来我国已经建立了包括航空航天、核能、微电子和计算机、生物工程、光电子及通信工程、海洋资源开发、新材料、自动化、精密仪器仪表等工业在内的高新技术产业。在高技术领域我国主要依靠自己的力量，取得了许多重大的成就，如原子弹和氢弹、人造地球卫星、人工合成牛胰岛素等。

2.出现了一批效益比较好的高技术企业，一些高新技术产品打入了国际市场。例如，深圳蛇口科技开发公司从80年代末生产的合成式温盘磁头的产量已占世界总产量的25%；中外合资的深辉技术有限公司的液晶显示器全部出口，销售已占世界市场同类产品的15%。此种状况还在继续发展。

3.组建了一批高技术企业集团，形成了明显的群体优势。80年代末，我国成立的熊猫电子集团，就是早期组建的这样的企业集团之一。它是一个以名牌电子产品为龙头，包括元器件生产企业、整机生产企业以及大专院校、科研单位、金融、商业、物资在内的产业集团，现有固定资产10亿元以上，职工10余万人（其中科技人员近2万人）。到90年代初，熊猫集团生产电视机已达400万台左右，还有相当生产规模的各种收录音机和通信设备，工业总产值达

60亿元以上，实现利税总额5亿多元，出口创汇3 000多万美元，其产值及利税额约占我国电子工业的1/8。

4. 建立或正在建立一批高新技术开发区或科学工业园区，为高新技术产业的发展提供了智力依托。全国国家级高新技术开发区到目前为止已有52个，这些开发区的建设和运行将促进科研机构和大专院校的研究成果转化为高新技术产品，从而推动我国高新技术产业的发展。

5. 经历了40多年的锻炼和成长，培养了一支拥有300多万人的高新技术产业队伍，其中包括许多优秀的科学家和工程师。在这些科技人员当中，又涌现出了一批企业家。这支队伍是我国高新技术及其产业之所以能够在国际竞争中占有一席之地的最重要的原因之一

三、中国发展高新技术产业的意义及环境与制约因素

（一）我国发展高新技术产业的意义

为了实现我国国民经济的长期稳定快速增长和经济增长方式的转变，加快发展高新技术产业刻不容缓，意义重大。否则，必将延误民族振兴的大业。

1. 大力发展高新技术产业，可以大幅度提高我国的劳动生产率，减少资源消耗。据对广东、福建两省11个高技术企业的统计，1987年人均产值达8万多元，为当年全国工业企业全员劳动生产率的4.8倍。其中深圳三英电脑公司人均产值38万元，广州华南自动化工程联合公司人均产值20万元。相比之下传统产业就差多了，例如天津每年生产600万辆自行车，其重量足有10万吨，但就其价值来说仅相当于3架波音飞机，而后者的重量仅450吨。换句话说，天津产的自行车就单位重量的价值而言，不到波音飞机的5‰。可见，高技术产业不仅劳动生产率高，而且能节约物料、能源。这表明高技术企业的附加值比较高，而能耗、物耗却比较低。我国能源、原材料、交通运输都很紧张，按照老办法发展经济，不依靠高技术，不仅经济搞不上去，能源、交通等的紧张状况也根本无法缓解。

2. 利用高技术产业改造传统产业和基础产业，可以迅速提升我国的产业结构，推动经济协调稳定发展。目前我国高新技术产业虽有蓬勃发展之势，但毕竟在整个国民经济中只占有非常小的份额，传统产业仍是我国国民经济中无可争议的主体。高新技术产业和传统产业一起，共同构成了完整的产业结构体系。高新技术产业的发展必然要建立在传统产业的基础上，由传统产业为其提供资金、人才和设备支持。单纯地发展高新技术产业，对于整个国民经济的协调发展、产业结构的高级化是无济于事的。只有充分利用高技术产业强大的带动和推动作用，对传统产业进行渗透，利用高技术对其进行技术改造，促使其提高技术含量，才能迅速提升我国的产业结构，推动整个国民经济协调、稳定

地向前发展。

3. 大力发展高新技术产业，可以迅速提高我国企业的竞争力，增强综合国力。二战后，国际争夺和国际竞争已经由军事霸权逐步让位于以经济、科技实力为中心的综合国力的竞争，其中高技术及其产业占据着极其重要的位置。一般来说，衡量一个国家的综合国力，包括三种能力、九项要素等几十项指标。三种能力是指国际贡献能力、生存能力和强制能力；九项要素是指经济实力、科技实力、政治安定、教育水平、军事力量、外交能力、文化、人口和国土。当衡量我国的综合国力时，我国的人口、文化和国土等要素，别人是不敢轻视的，但经济、科技和军事等要素却是较弱的。显然，一个国家的综合国力如何，高技术产业占据非常重要的位置，对我国来说其作用尤显突出。

（二）我国发展高新技术产业的环境与制约因素

高技术产业是一种新兴产业，同传统产业的区别在于，它是一种技术密集型产业，其技术产生于科学研究的最新成果。如今，高技术已广泛地渗透到社会政治、军事、经济、科学、教育、文化生活等各个领域，并同这些领域产生了密切的联系。而一个国家要发展高技术产业，必须具备一定的宏观环境和微观环境，前者主要是指整个社会环境，后者主要是指高新技术产业开发区本身。

从图 20－1 列举的发展高技术产业的环境因素来看，我国无论是在宏观环境还是在微观环境方面，既存在有利于高技术产业发展的因素，也存在不利于其发展的种种障碍。

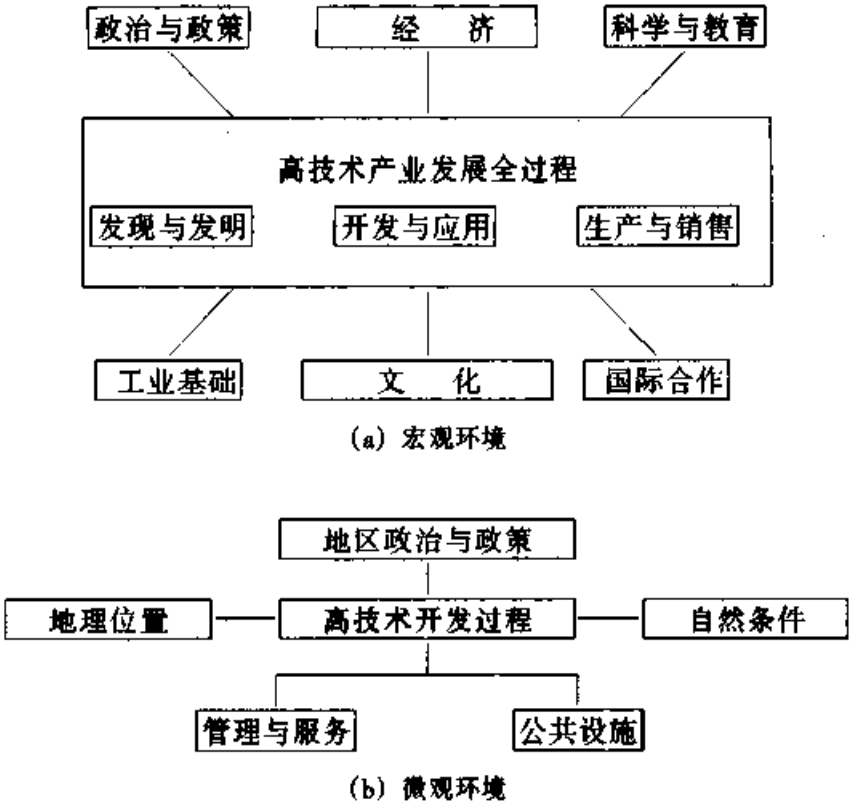


图 20－1 发展高技术产业的环境因素

1. 宏观环境方面。概括地说，在我国高技术产业发展的宏观环境方面，是利弊兼有：

(1) 国际合作。一方面，由于当前国际形势已从紧张趋向缓和，从对立走向对话。和平的国际环境加上在发达国家中出现的产业“空心化”和高技术产业向国际化发展的趋势，为国际合作和利用外力发展我国的高技术产业提供了有利条件。另一方面，随着和平环境的发展，世界的主战场正从军事转向直接的经济争夺，国际市场竞争空前加剧，贸易保护主义更加盛行，从而给我国寻求发展机会带来重重困难，使我们面临的挑战也更加严峻。但总的来讲，国际形势对我国有利。

(2) 政治和政策。我国国内形势也包括有利的一面和困难的一面。有利的一面主要是：第一，在国家改革开放总方针的指引下，经济、科学、教育和政治体制的改革全面展开并已取得初步成效；第二，确定了依靠科学技术发展经济的方针，将发展高技术产业纳入国策，并参加国际大循环；第三，制定了“863计划”和以促进高新技术成果商品化、产业化为宗旨的“火炬计划”，并开始组织实施国家重大新产品试生产计划。这些都是政府为改善国家宏观管理环境所做的努力。不利的一面主要是：由于政策不配套，法制还不够健全，新旧体制转换造成许多空白等原因，使各种改革未能根本触动社会深层结构的变化，上述计划、法令、政策和措施在推行中遇到种种困难，没有真正形成对高技术产业发展有利的宏观环境。总的来看，我国高技术产业发展的序幕已经拉开，高技术产业发展的前提条件已经具备。但是，我国经济、科学、教育和工业基础等社会硬支撑结构方面还十分落后，对此我们必须充分重视。

(3) 经济。在经济方面，主要存在以下两大问题：一是我国虽然经济发展很快，但人均国民生产总值还很低，人民生活还不富裕，薄弱的经济基础对于我国高技术产业的发展起了一定的制约作用；二是许多经济关系尚未理顺，社会主义市场经济尚未步入健康发展的轨道。这两个问题是互相影响、互相关联的，它们的存在势必会在一个相当长的时期内影响我国的投资环境、市场和企业活力。

(4) 科学与教育。一般认为，我国的科学技术水平相对于生产力水平是超前的，同发达国家比较，比其他领域的差距要小，但依然存在以下一些不利因素：第一，由于我国过去的政策导向偏重于科研，重视在实验室取得研究成果，忽视将成果向生产力转化，致使许多研究成果未能在国民经济发展中起到应有的作用。第二，我国现时的科研机构设置、人员结构和经费分配均不适应高技术产业的发展。第三，大专院校的教育体制僵化，研究力量相对薄弱，科研与教学脱节，学科设置单一，不利于组织跨学科研究工作；再加上闭门办学思想的影响，同科研院所和生产企业联系很少，这样的大专院校不可能形成为

培养高技术产业发展所需人才的教育系统。第四，我国目前基础研究工作有萎缩的趋势，大学教育受到不同程度的影响；由于科技人员老化和某些社会环境一时得不到改善，致使人才大量外流。第五，我国科研、教育经费投资强度不够，同高科技产业发展的需求很不相称。例如，韩国是后发展较快的国家，它们在80年代初，其科研投资已占国民生产总值的2.0%，而同期我国科研投资仅占国民生产总值的0.6%～0.8%，相差甚远，直到近几年才有了显著的增长。

(5) 工业基础。建国近50年来，我国已经建立起了一个庞大的部门齐全的工业体系。其中沿海地区工业比较发达，重工业有了相当规模，技术密集型产业也有所发展，而且大部分城市工业已经达到亚洲新兴工业国家和地区的水平。这方面存在的主要问题如下：第一，企业数量虽多，但组织结构不甚合理，基础产业同高技术产业之间的联系十分薄弱，大型骨干企业所占比重小；产业内部结构也不尽合理，一些高新技术长期停留在研究开发阶段，无法形成产业。第二，虽有少数设备先进的大企业，但大量传统产业的中小型企业装备陈旧，技术落后；职工队伍虽然庞大，但素质不高；生产能力不小，但开发能力差，产品单一，质量不高，效益低，在国际市场上缺乏竞争力。第三，由于市场经济尚未充分发展，劳动力市场、技术市场、信息市场、资金市场、生产资料市场都不发达，极大地抑制了企业的经营活动，以及采用新技术生产新产品的动力和进行技术开发的能力，企业难以承担高技术产业发展主体的角色。

(6) 文化。历史悠久的中华文化，具有吸纳百川并融于一体的深厚底蕴。也就是说，它吸收新事物的能力特别强，这是其有利的一面。消极的一面主要是其创新意识、开拓精神不够强，从而不利于高新技术产业的发展。

2. 微观环境方面。由于各个地区自然条件、地理位置等各不相同，再加上我国的地区发展极不平衡，虽然各地政府均十分热衷于创办高新技术开发区，但全国各地已有的高新技术开发区所提供的微观环境不尽相同、有好有坏。其中，大部分高新技术开发区由于条件并不十分具备，其微观环境并不理想。只有少数几个由于条件比较成熟，形成了一些有利于高技术产业发展的区域环境，即具有优势的微观环境。例如，北京的中关村地区，其智力密集程度极高，到目前已有中国科学院、中央各部委和北京市所属独立科研机构百余个，高等院校几十所（其中30%为全国有名的重点院校）及所属科研机构269个，拥有科技人员（含高校教师）8万余人，加上在校研究生近10万人，占海淀区居民总数的18.0%左右。这里科研设备精良，技术储备丰厚，信息密集。已核定的新技术企业300多家中，科技企业有70多家。外向型经济也有发展，已提出申请的外资企业30多家。一些大公司已着手在国外创办自己的子公司，产品也正在打入国际市场。

思考题

1. 试简述今后我国产业的发展面临哪些新的发展现象。

2. 简要分析我国经济发展的趋势及其对产业发展的影响。

3. 选择汽车工业和建筑业作为我国支柱产业的原因是什么？选择微电子、信息产业作为我国主导产业的原因又是什么？

4. 当前我国经济增长格局的特征是什么？它对我国今后产业结构的调整和宏观经济的运行有哪些影响？

5. 今后我国产业结构调整的目标和方向是什么？

6. 为什么说大力发展高新技术产业是我国今后产业结构调整的重中之重？

7. 什么是高技术？什么是高技术产业？简述高技术产业的特点。

8. 简要论述我国发展高新技术产业的意义。

9. 简述我国发展高新技术产业的环境与制约因素。

附录　外国人名译名对照表
（按文中出现先后顺序排）

张伯伦　N. W. Chamberlain
贝恩　J. S. Bain
罗斯托　Walt W. Rostow
费歇尔　A. G. B. Fisher
霍夫曼　W. C. Hoffman
泰勒　L. Taylor
凯恩斯　J. M. Keynes
马歇尔　A. Marshall
琼·罗宾逊　J. Robinson
施蒂格勒　J. S. Stigler
波斯纳　R. Posner
科斯　R. H. Coase
泰勒尔　Jean Tirole
威廉·配第　William Petty
魁奈　Qnesnay
斯拉法　P. Sraffa
贝利　A. Berle
米恩斯　G. Mecens
凯森　C. Kaysen
凯维斯　R. E. Caves
科曼诺　W. S. Comanor
布罗曾　Y. Brozen
贝格斯特　Baxster
梅森　E. S. Mason
谢勒　F. M. Scherer
里昂惕夫　W. W. Leontif
克拉克　Colin G. Clark
钱纳里　H. B. Chenery
瓦尔拉斯　Walras
亚当·斯密　Adam Smith
豪泰林　M. Hotteling
兰凯斯特　K. Lancaster
德姆塞茨　H. Demsets
麦吉　Y. Megee
威廉姆森　J. Williamson
克瑞普斯　F. Kripps
库兹涅茨　S. S. Kuznets
萨伊　J. B. Say
罗宾逊夫人　Mrs. Robinson
特纳　C. F. Turner
谢菲尔德　W. G. Shepherd
鲍莫尔　W. J. Baumol
奈特　F. Kniht
米勒　Miller
帕恩查　J. C. Panzar
西蒙　H. A. Simon
詹森　M. C. Jensen
凡勃仑　T. Veblen
斯坦克尔伯格　Stackelberg
纳什　Nash
海萨尼　Harsani
摩根斯坦恩　Morgenstern
威尔逊　Wilson
波特　Porter
罗伯兹　Roberts
赫希曼　A. O. Hirschman
邓宁　J. H. Dunning
丁伯根　Tinbergen

索罗 R. M. Solow
肯德里克 J. W. Kendrick
韦伯 A. Weber
赖利 W. Relly
谢费尔 Shaffle
帕兰德 T. Palander
俄林 B. Ohlin
霍布森 (J. A. Hobson)
庇古 (Arthur C. Pigou)
佩鲁 F. Perroux
缪尔达尔 G. Myrdal
李斯特 F. List
韦利格 R. D. Willing
阿尔钡 A. Alobain
梅克林 W. H. Meckling
古诺 A. Cournot
熊彼特 J. A. Schumpetes
泽尔腾 Selten
冯·诺依曼 Von Neumann
夏普里 Shapley
伯特兰德 Berterand
米尔格罗姆 Milgrom
刘易斯 W. A. Lewis
希金斯 B. H. Higgins
拉尼斯 G. Ranis
李嘉图 D. Ricardo
丹尼森 E. F. Denison
杜能 Von Thunen
胡佛 E. Hoover
艾萨德 W. Isard
弗特尔 F. A. Fetler
罗斯特朗 E. M. Rawstron
弗农 R. Venon
赫克歇尔 F. Heckscher
萨缪尔森 P. A. Samuelson
赫立克 B. M. Herrick
金德尔伯格 C. P. Kingdleberger
斯特里顿 P. Streeten
哈罗德 R. F. Harrod
索洛 R. Solow
米德 J. E. Meade
卢卡斯 R. E. Lucas
丹尼尔·贝尔 Daniel Bell
福莱斯特 J. W. Forrester
迈克尔·德尔图拉斯 Michael Derltrus
雅克·纳塞尔 Yerk Nasel
纳克斯 R. Nurkse
汉森 A. H. Hansen
多马 E. D. Domar
斯旺 T. Swan
卡尔多 N. Kaldor
彼得·德鲁克 Peter Drucker
托夫勒 Alvin Toffler
威廉姆·哈拉尔 Willianm Hallal
理查德·麦克金 Richard Mackin
克勒松夫人 Mrs. Kerllerson
马克卢普 Machlup

主要参考文献

1．苏东水．管理心理学．上海：复旦大学出版社，1998
2．杨公朴，夏大慰．产业经济学教程．上海：上海财经大学出版社，1998
3．王其藩．高级系统动力学．北京：清华大学出版社，1995
4．陈其荣．自然辩证法导论．上海：复旦大学出版社，1995
5．卢嘉锡．自然科学发展大事记·农学卷．沈阳：辽宁教育出版社，1994
6．李约瑟．中国科学技术史．北京：科学技术出版社，1957
7．菲利普·李·拉尔夫．世界文明史．北京：商务印书馆，1998
8．朱寰．世界古代中世纪史．北京：北京大学出版社，1993
9．苏东水主编．中国管理通鉴．杭州：浙江人民出版社，1996
10．王恒富，石争主编．文化经济论稿．北京：人民出版社，1995
11．苏勇．中国企业文化的系统研究．上海：复旦大学出版社，1996
12．云冠平，胡军，黄和平．管理学．广州：暨南大学出版社，1990
13．[美] 克林·盖尔西克．家族企业的繁衍——家庭企业的生命周期．北京：经济日报出版社，1998
14．黎红雷．儒家管理哲学．广州：广东高等教育出版社，1997
15．官鸣．管理哲学．北京：东方出版中心，1993
16．张其仔．社会资本论．北京：社会科学文献出版社，1997
17．[美] 保罗·S·麦耶斯主编．知识管理与组织设计．珠海：珠海出版社，1998
18．[美] 查尔斯·M·萨维奇．第五代管理．珠海：珠海出版社，1998
19．梁万誉，任兴旺．邓小平经济理论研究．北京：当代中国出版社，1998
20．陈先奎．邓小平治国论．北京：华夏出版社，1997
21．克拉克森，米勒．产业组织：理论、证据和公共政策．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1989
22．施蒂格勒．产业组织和政府管制．上海：上海三联书店，1989
23．夏大慰．产业组织学．上海：复旦大学出版社，1994
24．夏大慰，史东辉．产业政策论．上海：复旦大学出版社，1995
25．卡尔顿，佩罗夫．现代产业组织．上海：上海三联书店、上海人民出版社，1998

26. [日] 小西唯雄. 产业组织论的新展开. 名古屋: 名古屋大学出版社, 1990
27. 陈秀山. 现代竞争理论与竞争政策. 北京: 商务印书馆, 1997
28. 尼柯尔森. 微观经济学原理与应用. 北京: 中国财政经济出版社, 1996
29. [美] O. 哈特. 企业、合同与财务结构. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1998
30. 陈郁编. 企业制度与市场组织——交易费用经济学文选. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1996
31. 陈郁编. 所有权、控制权与激励——代理经济学文选. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1998
32. [美] R. 科斯等著. 财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1994
33. 张维迎. 企业的企业家——契约理论. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1995
34. 费方域. 企业的产权分析. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1994
35. 赵林如. 企业主体论. 北京: 经济管理出版社, 1996
36. [美] 亚瑟·A·汤普森. 企业经济学. 上海: 上海人民出版社, 1990
37. [美] 丹尼斯·卡尔顿, 杰弗里·佩罗夫. 现代产业组织. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1998
38. [美] 斯蒂格利茨. 经济学. 北京: 中国人民大学出版社, 1997
39. [美] 平狄克, 鲁宾费尔德. 微观经济学. 北京: 中国人民大学出版社, 1997
40. 周惠中. 微观经济学. 上海: 上海人民出版社, 1997
41. 芮明杰, 王方华. 产业经济学. 上海: 上海科学技术出版社, 1993
42. 于立, 王洵. 当代西方产业组织学. 大连: 东北财经大学出版社, 1996
43. [法] 泰勒尔. 产业组织理论. 北京: 中国人民大学出版社, 1997
44. [日] 植草益. 产业组织论. 北京: 中国人民大学出版社, 1988
45. [美] 罗杰·弗朗茨. X效率: 理论、论据和应用. 上海: 上海译文出版社, 1993
46. 张维迎. 博弈论与信息经济学. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1996
47. 谢识予. 经济博弈论. 上海: 复旦大学出版社, 1997
48. [日] 青木昌彦, 奥野正宽. 经济体制的比较制度分析. 北京: 中国发展出版社, 1999
49. [美] 哈尔·瓦里安. 微观经济学 (高级教程). 第3版. 北京: 经济科学出版社, 1997

50. 方甲等. 产业组织理论与政策研究. 北京：中国人民大学出版社，1993
51. 汪丁丁. 在经济学与哲学之间. 北京：中国社会科学出版社，1996
52. [美] 迈克尔·波特. 竞争战略. 北京：华夏出版社，1997
53. [美] 詹姆斯·弗·穆尔. 竞争的衰亡. 北京：北京出版社，1999
54. 朴昌根. 韩国产业政策. 上海：上海人民出版社，1998
55. 史忠良主编. 产业经济学. 北京：经济管理出版社，1998
56. 卢根鑫. 国际产业转移论. 上海：上海人民出版社，1997
57. 刘长庚. 高速经济增长政策配套论. 北京：中国物价出版社，1997
58. [美] 唐·埃恩里. 应用经济学研究方法论. 北京：经济科学出版社，1998
59. [美] 丹尼尔·W·布罗姆利. 经济利益与经济制度——公共政策的理论基础. 上海：上海人民出版社、上海三联书店，1996
60. [美] 多恩布什，费希尔. 宏观经济学. 北京：中国人民出版社，1997
61. 王志电. 当代中国产业布局. 北京：中国城市经济社会出版社，1990
62. 刘再兴主编. 区域经济理论与方法. 北京：中国物价出版社，1996
63. 中国人民大学区域经济研究所编著. 产业布局学原理. 北京：中国人民大学出版社，1991
64. [苏] 萨乌什金. 经济地理学. 北京：商务印书馆，1987
65. 毛林根. 产业经济学. 上海：上海人民出版社，1996
66. [日] 有田辰男. 战后日本的中小企业政策. 日本评论社，1990
67. [日] 吉海正宪. 日本的产业技术政策. 东洋经济新报社，1985
68. 晏智杰主编. 西方市场经济下的政府干预. 北京：中国计划出版社，1997
69. 郑新立主编. 工业发展政策——比较与借鉴. 北京：经济科学出版社，1996
70. [美] 博多·巴托恰. 发展高技术产业政策之比较. 北京：中国友谊出版公司，1989
71. [日] 植草益. 微观规制经济学. 北京：中国发展出版社，1992
72. [美] 哈罗德·德姆塞茨. 竞争的经济、法律和政治制度. 上海：上海三联书店，1992
73. 毛蓉芳等主编. 当代西方国家的市场经济体制. 北京：人民出版社，1995
74. [英] 斯坦利·海曼. 协会管理. 北京：中国经济出版社，1985
75. 国务院办公厅秘书局，中央机构编制委员会办公室综合司. 中央政府组织机构. 北京：改革出版社，1998
76. 冯正虎. 日本经贸要览. 北京：中国企业管理出版社，1996
77. 马伯煌. 中国经济政策思想史. 昆明：云南人民出版社，1993
78. 魏永理. 中国近代经济史纲. 兰州：甘肃人民出版社，1983

79. 汪海波. 新中国工业经济史. 北京：经济管理出版社，1986
80. 郑韶，何晓星. 中国经济体制改革20年大事记. 上海：上海辞书出版社，1998
81. 江小涓. 经济转轨时期的产业政策. 上海：上海三联书店、上海人民出版社，1996
82. 刘鹤，杨伟民. 中国的产业政策理论与实践. 北京：中国经济出版社，1999
83. [美] 吉利斯等著. 发展经济学. 第4版. 北京：中国人民大学出版社，1998
84. 谭崇台主编. 发展经济学. 上海：上海人民出版社，1989
85. 朱国宏主编. 通向可持续发展的道路. 上海：复旦大学出版社，1998
86. 杨宏进. 知识为基础的经济. 北京：机械工业出版社，1997
87. 王兴成主编. 知识经济. 北京：中国经济出版社，1999
88. 王宋安等编. 知识经济与企业变革. 北京：企业管理出版社，1999
89. [美] 比尔·盖茨. 未来之路. 北京：北京大学出版社，1996
90. 罗肇鸿. 高科技与产业结构升级. 上海：上海远东出版社，1998
91. 史清琪. 世界科技进步趋势及其对中国的影响. 中国工业经济，1998
92. 丁军强. 美国新经济成因及对我国的启示. 经济管理文摘，1999
93. 苏东水主编. 中国国民经济管理管. 山东：山东人民出版社，1998
94. 苏东水主编. 中国沿海经济研究. 上海：复旦大学出版社，1993
95. 苏东水，徐培华，任浩等. 世界管理论坛. 上海：复旦大学出版社，1997
96. 苏东水主编. 中国企业管理现代化管理. 上海：上海人民出版社，1989

79. 汪海波. 新中国工业经济史. 北京：经济管理出版社，1986
80. 郑韶，何晓星. 中国经济体制改革20年大事记. 上海：上海辞书出版社，1998
81. 江小涓. 经济转轨时期的产业政策. 上海：上海三联书店、上海人民出版社，1996
82. 刘鹤，杨伟民. 中国的产业政策理论与实践. 北京：中国经济出版社，1999
83. [美] 吉利斯等著. 发展经济学. 第4版. 北京：中国人民大学出版社，1998
84. 谭崇台主编. 发展经济学. 上海：上海人民出版社，1989
85. 朱国宏主编. 通向可持续发展的道路. 上海：复旦大学出版社，1998
86. 杨宏进. 知识为基础的经济. 北京：机械工业出版社，1997
87. 王兴成主编. 知识经济. 北京：中国经济出版社，1999
88. 王宋安等编. 知识经济与企业变革. 北京：企业管理出版社，1999
89. [美] 比尔·盖茨. 未来之路. 北京：北京大学出版社，1996
90. 罗肇鸿. 高科技与产业结构升级. 上海：上海远东出版社，1998
91. 史清琪. 世界科技进步趋势及其对中国的影响. 中国工业经济，1998
92. 丁军强. 美国新经济成因及对我国的启示. 经济管理文摘，1999
93. 苏东水主编. 中国国民经济管理管. 山东：山东人民出版社，1998
94. 苏东水主编. 中国沿海经济研究. 上海：复旦大学出版社，1993
95. 苏东水，徐培华，任浩等. 世界管理论坛. 上海：复旦大学出版社，1997
96. 苏东水主编. 中国企业管理现代化管理. 上海：上海人民出版社，1989